பொருளாதாரம்
வேலாயுதம் (கி)

தமிழ் வெளியீட்டுக் கழக வரிசை—10

பொருளாதாரம்

(இரண்டாம் பகுதி)

ECONOMICS—PART II

ஆசிரியர்
திரு. சி. வேலாயுதம், எம். ஏ., எல். டி., பி. காம் (ஆனர்சு) லண்டன்
தலைமைப் பேராசிரியர், பொருளாதாரத்துறை,
மாநிலக் கல்லூரி, சென்னை.

தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம்
செயின்ட் ஜார்ஜ் கோட்டை, சென்னை—9

முதற் பதிப்பு : மார்ச்சு 1963

விலை ரூ. 9—00

விற்பனை உரிமை :
ஹிக்கின்பாதம்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட்
மவுண்ட் ரோடு, சென்னை—2.

ஷண்முகம் பிரஸ் பிரைவேட் லிமிடெட்,
சென்னை—1.

அணிந்துரை

தமிழைக் கல்லூரிக் கல்வி மொழியாக ஆக்கி மூன்று ஆண்டுகள் ஆகிவிட்டன. குறிப்பிட்ட சில கல்லூரிகளில் பி. ஏ. வகுப்பு மாணவர்கள் தங்கள் பாடங்கள் அனைத்தையும் தமிழிலேயே கற்று வருகின்றனர். தொடக்கத்தில் இருந்த இடர்ப்பாடுகள் மெல்ல மெல்ல மறைந்து வருகின்றன. நாடு முழுதும் பரந்துள்ள மாணவர்களின் ஆர்வம், 'தமிழிலேயே கற்பிப்போம்' என முன்வந்துள்ள கல்வி ஆசிரியர்களின் ஊக்கம், பிற பல துறைகளிலும் தொண்டு செய்வோர் இதற்கெனத் தந்த உழைப்பு, தங்கள் சிறப்புத் துறைகளில் நூல்கள் எழுதித் தர முன்வந்த நூலாசிரியர்கள் தொண்டுணர்ச்சி, இவற்றின் காரணமாக இத்திட்டம் நம்மிடையே திருப்திகரமாக நடைபெற்று வருகிறது.

பல துறைகளில் பணிபுரியும் பேராசிரியர்கள் எத்தனையோ நெருக்கடிகளுக்கிடையே குறுகிய காலத்தில், அரிய முறையில், நூல்கள் எழுதித் தந்துள்ளனர். இவற்றுள் ஒன்றான பொருளாதாரம் (இரண்டாம் பகுதி) என்னும் இந்நூலை அனைவரும் வரவேற்பார்கள் என நம்புகிறோம்.

கல்லூரித் தமிழ்க் குழுவின் சார்பில் இதுவரை வரலாறு, அரசியல், உளவியல், பொருளாதாரம், புவியியல், வேதியியல், உயிரியல், வானியல், புள்ளியியல், தத்துவம் ஆகிய பல துறைகளிலும் 45 நூல்கள் வெளிவந்துள்ளன.

இத்துறையை இன்னும் விரிவுபடுத்தச் சென்னை அரசினர், தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம் ஒன்றை நிறுவி யுள்ளனர். அதன் மூலம் இன்னும் வேறு பல நூல்கள் தமிழில் வெளிவர இருக்கின்றன.

கணக்கிலடங்காத் தடைகளை எல்லாம் அகற்றித் தமிழன்னை, கல்லூரிக் கலையாசனத்தில் அமர்ந்துள்ளாள். எனவே இவ்வன்னையை வாழ்த்துவோமாக. 'உழைப்பின் வாரா உறுதிகள் இல்லை. ஆதலின் உழைத்து வெற்றி காண்போம்'.

தமிழைப் பயிலும் மாணவர்கள் உலக மாணவர்களி டையே சிறந்த இடம் பெறவேண்டும்; அதுவே தமிழன்னை யின் குறிக்கோளுமாகும். சென்னைப் பல்கலைக் கழகத்தின் பலவகை உதவிகளுக்கும், ஒத்துழைப்புக்கும் நம் மனம் கலந்த நன்றி உரித்தாகுக.

எம். பக்தவத்ஸலம்

தமிழக நிதி, கல்வி யமைச்சர்.

ஆசிரியர் முன்னுரை

இந்நூலின் முதற்பாகத்தில் கூறியதுபோலவே இதிலும் பொருளின் போக்கு பி. ஏ. பாடத்திட்டத்துக்குச் சற்று மேற்பட்டதாகக் காணப்படலாம். ஆனல் இயலின் உண்மையான பிரச்சினைகளை விடுத்து, தற்போது வெளிவரும் நூல்களைப் புரிந்து கொள்வதற்கு வேண்டிய அடிப்படைகளைப் புறக்கணித்து, எளிமையைக் கருதி மட்டும் ஒரு சுருங்கிய நூலெழுத என்மனம் இடங்கொடுக்கவில்லை. அறிவியலில், சொற்களுக்கு வழக்குக்கு அப்பாற்பட்ட ஆற்றல்கள் கற்பிக்கப்படுவதால், பொதுமக்களுக்காக எழுதப்பெறும் நூல்களின் எளிமையை இத்தகைய நூல்களில் எதிர்பார்க்க முடியாது. இந்நூலில் கண்ட கருத்துக்களை ஆசிரியர் உதவியின்றிப் பொதுமக்கள் தாமே புரிந்துகொள்ளும் வகையில் எழுதவேண்டுமானல், கலைச்சொல் பிரச்சினையிலிருந்து பெரும்பாலும் தப்பலாம். ஆனல் நூல் இதைப்போல மும்மடங்காவது பெருத்துவிடும்.

இந்நூலை எழுத உதவியாயிருந்த சார்பு நூல்கள் பலவற்றுள்ளும், சிலவற்றுக்குச் சிறப்பாகக் கடமைப் பட்டுள்ளேன்.

அவையாவன :

Bain :	Price Theory
Stigler :	The Theory of Price
Roberston :	Lectures on Economic Principles

The American Economic Association: Readings in the theory of Income Distribution

Rothschild: The theory of Wages

Speight: Economics, The Science of Prices and Income

முதனூல்களில் குறிப்பிட வேண்டியவை சில:

Marshall: Principles of Economics

Hicks: The Theory of Wages

Pigou: Economics of Welfare

Walker: The Wage Question

Bohm-Bawerk: The Positive Theory of Capital

Fisher: The Theory of Interest

சொல்லமைப்பிலன்றிக் கருத்தில் இந்நூலில் புதுமை ஒன்றும் காண முடியாது.

இதன் முதல் பாகத்தை ஏற்ற தமிழுலகம் இதையும் ஏற்குமென்று நம்புகிறேன். குறைபாடுகளை அறிவுறுத்துமாறு ஆசிரியர்களை வேண்டிக்கொள்கிறேன்.

இந்நூலை எழுத வாய்ப்பளித்த அரசாங்கத்துக்கும், வெளியிடும் பொறுப்பை ஏற்ற தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகத்துக்கும், செவ்வனே அச்சிட்ட ஷண்முகம் அச்சகத்தாருக்கும், அச்சு நகல்களைத் திருத்தி உதவிய திரு. அன்பு கணபதி அவர்களுக்கும் என் நன்றியைத் தெரிவித்துக்கொள்கிறேன்.

ஆசிரியன்

உள்ளடக்கம்

நான்காம் பிரிவு

விலை இயல்

ஐந்தாம் பிரிவு

வருமானப் பகிர்வு இயல்
(Theory of distribution)

14. வாரம் (Theory of Rent) 366—401

15. வட்டிக் கோட்பாடு (Theory of Interest) 402—467

பொருளாதாரம்

நான்காம் பிரிவு

விலை இயல்

1. விலை நிர்ணயம்

அங்காடி வகைகள்

மதிப்பும் விலையும் (Value and Price)

தற்கால உற்பத்தி சுற்றுமுறையில் நடக்கிறது. ஒவ்வொரு நாடும் பிரதேசமும் ஒரு சில பொருள்களையே உற்பத்தி செய்கின்றது. ஒரு பொருளின் பல பாகங்களைப் பல்வேறு நிறுவனங்கள் உற்பத்தி செய்கின்றன. ஒவ்வொரு மனிதனும் ஒரு தனி உற்பத்தித் துறையில் ஈடுபடுகிறான். ஆகவே நாடுகளும், பிரதேசங்களும், நிறுவனங்களும், தனி மக்களும் தங்களுக்கு வேண்டிய தேவைகளை முழுவதும் பூர்த்தி செய்வதற்குப் பிறரோடு மாற்று நடத்த வேண்டியிருக்கிறது. உற்பத்தி நிலையத்திலிருந்து நுகர்வோர் கையில் பண்டங்கள் சேரும் வகையில் பல நிலைகளில் மாற்று நிகழ்கிறது. இந்த மாற்று தற்காலத்தில் பண்டங்களை ஒன்றுக்கொன்று நேரடியாக மாற்றிக்கொள்ளும் பண்ட மாற்றுக (barter) இல்லை. தற்போது நடைபெறுவது பண வழி மாற்று. உற்பத்திப் பொருள்கள் ஒவ்வொன்றும் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு பணத்துக்கு விற்கப் படுகின்றன. இந்தப் பண அளவே விலை எனப்படுவது. பொருள்களின் விலைகள் சமூகத்தில் முக்கியமானவை. ஏனெனில் ஒவ்வொரு மனிதனும் தான் உண்டாக்கிய பொருளையோ உழைப்பையோ பணத்துக்கு விற்றுப் பெற்ற பணத்தைக் கொண்டே தனக்கு வேண்டிய நுகர்ச்சிப் பொருள்களைப் பெற்று வாழ்கிறான். ஆகவே விற்கும் பொருள்களின் விலை நிலையும் வாங்கும் பொருள்களின் விலை நிலையும் மனிதனுடைய பொருளாதார நலத்தைப் பாதிக்கின்றன என்பது வெளிப்படை. ஆகவே நாம் பொருள்களின் விலைகள் எப்படி நிர்ணயமாகின்றன என்பதை அறிவது அவசியமாகும். விலை நிர்ணய இயலில் நாம் இதைப் பற்றியே அறியப் போகிறோம்.

முதலில் நாம் மதிப்புக்கும் விலைக்கும் உள்ள தொடர்பை அறிந்துகொள்ள வேண்டும். ஒரு பொருளின் மதிப்பெனப் படுவது மற்றப் பொருள்களை வாங்கும் சக்தியாகும். ஒரு படி அரிசியும் ஒரு கஜத் துணியும் இருவர் தமக்குள் மாற்றிக் கொண்டால் ஒரு படி அரிசியின் மதிப்பு ஒரு கஜம் துணி என்று கூறலாம். ஆனால் அரிசி போன்ற ஒரு பொருளின் மதிப்பு அதற்கீடாகப் பெறும் பல்வேறு பொருள்களின் மதிப்பைப் பொறுத்த தாகையினால் நாம் ஒரு நீண்ட பட்டியலைத் தயார் செய்ய வேண்டிவரும்.

விலை என்பது ஒரு பொருளின் மதிப்பைப் பணத்தில் அளவிட்டுக் கூறுவதாகும். நம் நாட்டில் வழங்கும் ரூபாய் அடிப்படையில் ஒரு பொருளின் மதிப்பை நாம் கூறும்போது விலை தோன்றுகிறது. மதிப்பை அளப்பதற்கு 'விலை' ஒரு கருவி. ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் பல்வேறு பொருள்களின் மதிப்பைக் கூற வேண்டுமாயின் அவைகளின் விலைகளைக் கூறுவோம். அந் நேரத்தில் பல பண்டங்களின் விலைகள் விகிதத்தில் அவைகளின் மதிப்பு இருக்கும். ஒரு படி அரிசியும் ஒரு கஜம் துணியும் ஒரு ரூபாய் விலையானால் இரண்டும் ஒரே மதிப்புடையன என்று கூறலாம். அதேபோது ஒரு கஜநீள இரும்பு இரண்டு ரூபாயானால் அதன் மதிப்பு துணியைப் போல் இரண்டு மடங்கு என்று கூறலாம்.

இப்படி விலைகளை ஒப்பிடுவது, தராதர மதிப்பைத் தரும். ஆனால் இக்கூற்று எல்லா விலைகளும் நிலையாக இருக்கும் போதுதான் பொருந்தும். ஒரு பண்டத்தின் விலை மட்டும் ஏறினால் அதன் மதிப்பு-மற்றப் பொருள்களை வாங்கும் சக்தி-உயர்ந்துவிட்ட தாகும். மற்றவைகளின் மதிப்பு, இப்பண்டத்தை வாங்கும் சக்தி, குறைந்து விட்டதாகும். எல்லா விலைகளும் மாறக்கூடும் ஒரு காலப்பரப்பில் ஒரு பொருளின் விலை மாறும்போது அதன் மதிப்பு உயர்ந்ததா, இறங்கியதா, மாறுதிருக்கிறதா என்பது மற்றவைகளின் விலைகள் எப்படி மாறின என்பதைப் பொறுத்தது. ஓர் உதாரணத்தால் இதை விளக்குவோம். எண்ணெய், துணி, எஃகு ஆகிய மூன்று பண்டங்களே உள்ளன என வைத்துக்கொள் வோம். அவைகளின் விலைகள் 1940-ல் 1 வீசை எண்ணெய் 1 ரூபாய், ஒரு கஜம் துணி 1 ரூபாய், ஒரு பவுண்டு எஃகு 1 ரூபாய் ஆக இருந்ததாக வைத்துக் கொள்வோம். 1961-ல் பண வீக்கத்தால் எல்லா விலைகளும் ஏறிவிட்டன. 1 வீசை எண்ணெய் 9 ரூபாய், ஒரு கஜம் துணி 6 ரூபாய், ஒரு பவுண்டு எஃகு 3 ரூபாய் ஆக உயர்ந்துவிட்டன. முன்னர் தராதர மதிப்பு

1 வீசை எண்ணெய் = 1 கஜம் துணி = 1 பவுண்டு எஃகு. இப்போது விலைகள் 9 : 6 : 3 விகிதத்தில் உள்ளன. எண்ணெய் மதிப்பு துணியைப் போல $1\frac{1}{2}$ மடங்கும், எஃகைப் போல் மூன்று மடங்கும் ஆகிவிட்டது. துணி மதிப்பு எண்ணெயை நோக்கக் குறைந்து விட்டது. 1 கஜம் துணி இப்போது 2/3 வீசை எண்ணெயைத்தான் பெறும். ஆனால் எஃகை நோக்க ஏறி விட்டது. 1 பவுண்டு எஃகுக்கு $\frac{1}{2}$ கஜம் துணியே கிடைக்கும். எஃகை எடுத்துக் கொண்டால், மற்ற இரண்டையும் நோக்க அதன் மதிப்பு இறங்கிவிட்டது. ஒரு பவுண்டு எஃகால் இப்போது $\frac{1}{2}$ கஜம் துணி, அல்லது 1/3 வீசை எண்ணெயைத்தான் பெற முடியும். ஆகவே ஒரு பொருளின் விலை மாறுதலிலிருந்து அப் பொருளின் மதிப்பு மாறுதல் காரணத்தை உணர முடியாது.

விலை மட்டம் (price level) மாறும்போது, ஒரு பண்டத்தின் விலை மாறுதல் அதன் மதிப்பு மாறுதலைப் பிரதிபலிப்பதாகக் கொள்ள முடியாது. விலை நிர்ணய முறை வேறு, மதிப்பு நிர்ணய முறை வேறு. மாற்று மதிப்பு நிர்ணயம் ஒவ்வொரு பண்டத்துக்கு முள்ள தேவை அளிப்பைப் பொறுத்தது. விலை மாறுதல், இவை களாலன்றி, பணத்தின் மதிப்பு மாறுவதாலும் உண்டாகலாம். நாம் விலை நிர்ணய முறையைஆயும்போது பண மதிப்பு மாறவில்லை என்று வைத்துக் கொள்கிறோம். அதாவது விலை மாறுதல், மதிப்பு மாறுதலால்தான் உண்டாகின்றது என்ற எடுகோளை ஆள்கிறோம். (பண இயலில் பண மதிப்பு மாறுதலால் ஏற்படும் விலைக் கோளாறுகளை ஆய்வோம்.) இந்த எடுகோளை ஆளும் வரையிலும் விலை நிர்ணய இயலும் மதிப்பு நிர்ணய இயலும் ஒன்றேயாகின்றன.

அங்காடி வகைகள்

இப்படியாக விலை மட்ட மாறுதல்களைப் புறக்கணித்தால் நாம் பொருள்களின் மதிப்பை நிர்ணயிக்கும் நேரடியான காரணிகளைப் பற்றிப் பேசலாம். காரணிகளைப் பொதுவாகத் தேவை, அளிப்பு என்ற இரு கூறுகப் பிரிக்கலாம். ஒரு பொருளின் மதிப்பு அல்லது விலை அதற்குள்ள தேவையாலும் அளிப்பாலும் நிர்ணயிக்கப் படுகிறது. இந்த இரண்டு வகைக் காரணிகளும் எப்படிப் பல சூழ்நிலைகளில் விலையை நிர்ணயிக்கின்றன என்பதை ஆராய்வதே விலை இயல் (price theory).

நம்முடைய ஆய்வு முறையைப் பற்றிச் சில அம்சங்களை முதலில் குறிப்பிடுவோம். முதலாவதாக, விலை நிர்ணய விதிகளும் தத்துவங்களும் அங்காடி ஒன்றை அனுமானித்து ஆராயப்

படுகின்றன. பொருளாதாரத்தில் அங்காடி (market) என்ற சொல் ஒரு சிறப்பான கருத்தில் ஆளப்படுகிறதென்று முன்னரே விளக்கியுள்ளோம். ஒரு பொருளைக் குறித்து, வாங்குவோரும் விற்போரும் கொள்ளும் பேரத் தொடர்பே அதற்கு அங்காடியை உண்டாக்குகிறது என்பதும், வாங்குவோரும் விற்போரும் நேர்படும் ஒரு தனி இடம்தான் அங்காடி என்பதன்று என்பதும் விளக்கப்பட்டன. இரண்டாவது, விலை நிர்ணய தத்துவங்களை ஒரு கால வரையறையை மேற்கொண்டு விளக்க வேண்டியிருக்கிறது. ஏனெனில் ஒரு குறிப்பிட்ட நாளில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையை ஆயும்போது தேவையும், அளிப்பும் மாரு என்று வைத்துக் கொள்ளலாம். ஆனுல் காலப் பரப்பில் இப்படிக் கொள்வது பொருந்தாது. காலம் நீடித்தால் தேவையிலும் அளிப்பிலும் மாறுதல்கள் ஏற்படும். ஒரு பொருளின் தேவை நிலையைப் பாதிக்கும் சக்திகள் குறுங்காலத்திலும், நெடுங்காலத்தில் ஏறக்குறைய ஒருவாருக இருக்குமென்று கொள்ள இடமுண் டாயினும், அளிப்பு சம்பந்தமாக இப்படி நினைக்க இடமில்லை. ஒரு பொருளின் அளிப்பு சம்பந்தமான சக்திகள் காலத்துக்குக் காலம் மாறக் கூடும். ஆகவே சிறு காலம் (short period) இடைக்காலம் (intermediate period) நெடுங்காலம் (long period) என்ற காலப் பகுப்பினை ஆள வேண்டியிருக்கிறது. ஒவ்வொரு பகுப்பிலும் எப்படி விலை நிர்ணயமாகிறது என்பதுபற்றித் தனித்தனி ஆய வேண்டியிருக்கிறது. இயற்கையில் இவ்விதப் பாகுபாடு இல்லையாளுலும் நாம் தெளிவு வேண்டிக் காலப் பகுப்பு செய்து ஒவ்வொரு காலத்திலும் தேவை, அளிப்பு அம்சங்களைப் பகுத்தறிந்து, ஒரு காலப் பகுப்பின் தேவை, அளிப்பு சக்திகள் மற்றொரு கால விலை நிர்ணயத்தைப் பாதிக்காது என்று கருத வேண்டியிருக்கிறது. மூன்ருவது, அங்காடியின் தன்மைக்கேற்ப விலை நிர்ணய முறை வேறுபடுகிறது. அங்காடியின் தன்மை பலவகையாக இருக்கக் கூடும்.

சில அங்காடி வகைகள்

விற்போர்		பலர் (Many)	சிலர் (Few)	ஒருவர் (One)
வாங்குவோர்	பலர்	Pure competition தூய போட்டி	oligopoly ஆலிகாப்பலி	Monopoly சர்வாதீனம்
	சிலர்	Oligopsony ஆலிகாப்சனி	Bilateral oligopoly இருதிற ஆலிகாப்பலி	—
	ஒருவர்	Monopsony மொனுப்சனி	—	Bilateral Monopoly இருதிற சர்வாதீனம்

மேல் கட்டப் படத்தில் வாங்குவோர், விற்போர் எண்ணிக்கையை அடிப்படையாகக் கொண்டு பலவகை அங்காடிகள் வகுக்கப்பட்டுள்ளன. ஒரு பொருளின் விற்பனையில் வாங்குவோர் பலராயும், விற்போரும் பலராயு மிருப்பின் நிறைந்த போட்டி காணப்படும். அப் பொருளின் அங்காடி தூய போட்டி (pure competition) யுடன் காணப்படும். ஒரு பொருளுக்கு வாங்குவோர் நிறைந்திருந்தும் விற்பனை செய்பவன் ஒருவனேயாக இருந்தால் அந்த அங்காடி சர்வாதீனம் (monopoly) உடைய அங்காடி எனப்படும். தூய போட்டி, சர்வாதீனம் ஆகிய இரண்டு வகை அங்காடிகளையே பூர்வ பொருளாதார ஆசிரியர்கள் விளக்கினர்கள். பிற்காலத்தில் அட்டவணையில் காட்டப்பட்ட வேறுவகைகள் விளக்கப்பட்டன. வாங்குவதிலும் விற்பதிலும் சர்வாதீனம் இருபுறத்திலும் காணப்படுமானல் அந்த நிலையை இருபுறச் சர்வாதீனம் (bilateral monopoly) என்பர். ஒரு பண்டத்தை விற்பவர் பலராய், வாங்குபவர் ஒருவராயிருந்தால் வாங்கற் சர்வாதீனம் (monopoly) என்பர். இருவர் விற்பனையில் போட்டியிடுவதை துவாப்பலி (duopoly) என்றும், ஒரு சிலர் விற்பனையில் போட்டியிடும் நிலையை ஆலிகாப்பலி (oligopoly) என்றும், பலர் சிறு சர்வாதீனத்துடன் போட்டியிடுவதைச் சர்வாதீனப் போட்டி (monopolistic competition) என்றும் கூறுவர். இந்தப் பல்வகை அங்காடிகள் பற்றிய விளக்கத்தைப் பின்னர்க் காணலாம். பொதுவாகக் கூறின், வாங்குவோர் எண் நிறைய இருப்பதாகக் கொள்ளலாம். ஆகவே அங்காடி விலைகள் பெரும்பாலும் விற்போர் எண்ணிக்கையைப் பொறுத்த தாக இருக்கும்.

நான்காவது, ஒவ்வொருவகை அங்காடியில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையைப் பற்றி ஆயும்போது மேற்கண்ட முக்காலப் பகுப்பையும் ஆண்டே ஆய வேண்டும்.

முன்னர்க் கூறிய பலவகை அங்காடிகளின் சிறப்பியல்களைப் பற்றித் தெரிந்து கொண்டால்தான், அந்த இயல்புகளின் காரணமாக எப்படி விலை நிர்ணய முறை வேறுபடுகிறது என்பது விளங்கும். ஆகவே முதலில் போட்டி அங்காடியின் சிறப்பியல்புகளை விளக்குவோம்.

போட்டி அங்காடி (Competitive Market)

போட்டியில் இரண்டு வகைகள் உண்டெனப் பொருளாதார ஆசிரியர்கள் விளக்கியுள்ளார்கள். ஒன்று தூய போட்டி (pure

competition); மற்றென்று நிறைவுப்போட்டி (perfect compitition). தூய போட்டியில் சர்வாதீன சக்தி (monopoly power)க்கு இடமில்லை. நிறைவுப் போட்டியில் சர்வாதீன சக்தி இல்லை என்பதோடு வேறு எந்தவிதமான தடைகளும் போட்டி நிகழ்வதற்கு இருக்காது. இதுவே வேறுபாடு. நிறைவுப் போட்டி என்ற கருத்தில் அடங்கியுள்ளன. (1) நிறைவு அங்காடி (perfect market) (2) சாதன அளிப்பு நெகிழ்ச்சி நிறைவு (perfect elasticity). ஓர் அங்காடி நிறைவுபெற வேண்டுமானால் வாங்குவோருக்கும், விற்போருக்கும் அங்காடியைப் பற்றி நிறைந்த அறிவு (perfect knowledge) இருக்க வேண்டும். பண்டங்கள் அங்காடியில் எங்கும் செல்லத் தடை யாதொன்றும் இல்லாதிருக்க வேண்டும். வாங்குவோரும் விற்போரும் அங்காடியில் எங்கும் செல்லத் தடையிருக்கக் கூடாது. சாதன அளிப்பில் நெகிழ்ச்சி நிறைவு உண்டாக விலை நிலைக்கேற்ப சாதனங்கள் பல உபயோகங்களுக் கிடையே இயங்கத் தடை இல்லாதிருத்தல் வேண்டும். ஆகவே தூய போட்டியைவிட நிறைவுப் போட்டி இப்படிப்பட்ட வகைகளிலும் நிறைவு அம்சங்களைப் பெற்றிருக்க வேண்டியிருக்கிறது. தூய போட்டி இருந்தும் அங்காடி நிறைவற்றிருக்கலாம். மேற்கண்ட அங்காடி நிறைவு அம்சங்கள் இருந்தும் (சர்வாதீன சக்தி அம்சமிருந்தால்) தூய போட்டி காணப்படாமலிருக்கலாம். தூய போட்டியின் அம்சம் சர்வாதீன அம்சம் இல்லாமை என்பதின் பொருள் என்ன? சர்வாதீனமென்பது ஒரு பண்டத்தின் அளிப்பில் தனி உரிமை இருப்பது. இத்தனி அளிப்புரிமை அதன் விலையை நிர்ணயிக்கும் சக்தியைத் தருகிறது. தூய போட்டியில் இப்படி அளிப்பில், ஆகவே விலையில், நிர்ணய ஆற்றல் இல்லாமை யாகும். தூய போட்டியில், வாங்குபவனுக்கும் ஒருவனிடத்தில் தான் ஒரு பொருள் கிடைக்குமென்ற நிலையிருக்காது. அப்பொருளை விற்பவர் பலராக இருப்பர். வாங்குபவன் இவர்களுக்கிடையில் போட்டி காட்ட முடியும். இப்படிப் போட்டி காட்டுவதற்கு மூன்று அம்சங்கள் காணப்பட வேண்டும்.

1. பல விற்பனைக்காரர்களின் பொருள்களும் ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடு (substitute) செய்யக் கூடியனவாக இருக்க வேண்டும். ஒரு பண்டம் மற்றொரு பண்டத்துக்கு எவ்வளவு தூரம் பதிலீட்டுப் பொருளாகும் என்பது இரண்டு பண்டங்களுக் கிடையிலுள்ள பின்னிய நெகிழ்ச்சியைப் (cross elasticity) பொறுத்தது.

2. விற்பனைக்காரர்கள் எந்தவிதமான விலைக்கட்டுப்பாடு ஒப்பந்தமும் செய்துகொள்ளாமல் போட்டியிட வேண்டும்.

3. விற்பனையில் புது வியாபாரிகள் புகத் தடையேதுமில்லை யாயின் ஏற்கனவே விற்றுவருபவர்களுக்குள் பலத்த போட்டி யிருக்கும்.

ஆகவே பண்டத்துக்கு நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பண்டங்கள் கிடைத்தும், விற்பனைக்காரர்கள் கட்டுப்பாடின்றித் தனித்தனி யதேச்சையாகப் போட்டியிட்டும் புது வியாபாரிகள் தோன்றியும் வந்தால் அங்காடியில் சர்வாதீனத்துக்கு இடமில்லை. எந்த ஒரு தனி வியாபாரியும் தன் இச்சைப்பட்ட விலையில் விற்க முடியாது. ஏனெனில் வேறு பல போட்டி வியாபாரிகளிடமிருந்து நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள்களை வாடிக்கைக்காரர்கள் வாங்க முடியும். ஒவ்வொரு வியாபாரியும் அங்காடியில் நிகழும் விலைக்கே தானும் விற்க வேண்டி வருமே யொழிய தானாக ஒரு விலையை அங்காடியில் நிலைநாட்ட முடியாது. அதாவது சர்வாதீன சக்தி பெற முடியாது. நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள் கிடைக்குமானால் சர்வாதீன சக்திக்கு இடமில்லை என்பதை வேறு விதமாகவும் கூறலாம். பலர் விற்கும் பொருள்கள் ஒரே தன்மையன (homogeneous) வானால் இவைகளை விற்பவர்களுக்குள் தூய போட்டி நிகழும். ஒரு தன்மைய என்பதின் பொருள் எல்லாவகையிலும் வேறுபாடின்மை என்பதாகும். பல வியாபாரிகள் விற்கும் பண்டம் பெயரளவில் ஒன்றாயினும் எவ்விதத்திலாயினும் வேறுபடுமானால் அதன் அடிப் படையில் வியாபாரி தன் பண்டத்தின் விலையை மற்றவர் பண்டங் களின் விலைக்குமேல் உயர்த்தும் சர்வாதீன சக்தியைப் பெற்று விடுவான். தூய போட்டியில் இவ்விதச் சக்தி கொஞ்சம் கூட இருக்கக் கூடாது. பண்டங்களன்றி வியாபாரிகளும் ஒருதன்மை யராக (homogeneous) இருக்க வேண்டும். அதாவது வியாபாரி கள் குணத்திலோ, புகழிலோ, இடத்திலோ, வர்த்தக முறையிலோ வேறுபடக் கூடாது. இந்த அம்சங்களில் ஒன்றிலேனும் வேறுபாடு இருந்தால் வாங்குபவர்கள் வியாபாரிகளுக்குள் விருப்பு வெறுப்பைக் காட்டுவார்கள். அதனால் சில வியாபாரிகள் தங்கள் பொருள்களின் விலை விஷயத்தில் சிறிது சர்வாதீன சக்தி பெறுவார்கள்.

ஆகவே சர்வாதீனமும் போட்டியும் இரண்டு வகையில் வேறுபடுகின்றன. (1) விற்போரின் எண்ணிக்கை. (2) பண்டங் களின் அல்லது வியாபாரிகளின் தன்மை. விற்போர் எண்ணிக்கை ஏற ஏறச் சர்வாதீன அம்சம் குறைந்து தூய போட்டி அம்சம் வலுப்பெறும். பண்டங்களின் அல்லது விற்போரின் தன்மை களில் வேறுபாடு குறையக் குறையச் சர்வாதீன அம்சம் குறைந்து போட்டி அம்சம் வலுப்பெறும். முன்னர்க் கட்டப் படத்தில்

எண்ணிக்கையின்பேரில்தான், ஒரே விற்பனையாளன் உள்ள நிலையைச் சர்வாதீனம் (monopoly) என்றும், இரண்டே விற்பனையாளர் உள்ள நிலையைத் துவாப்பலி (duopoly) என்றும், ஒரு சில வியாபாரிகள் உள்ள நிலையை ஆலிகாப்பலி (oligopoly) என்றும், அநேகர் போட்டியிடும் நிலையைத் தூய போட்டி (pure competition) என்றும் வகைப்படுத்தினோம். பண்டங்களின் அல்லது விற்போரின் தன்மை வேறுபாடுகளைக் கருதினால், ஒரே தன்மையான பண்டங்களும் வியாபாரிகளும் இருந்தால் தூய போட்டியும், வேறுபாடுகளிலிருந்தால் தூய்மையற்ற போட்டி (imperfect competition)யும் இருக்கும். ஆகவே போட்டித் தூய்மையைக் குறைப்பவை இரண்டு அம்சங்கள். (1) வியாபாரிகள் எண்ணிக்கைக் குறைவு. (2) பண்டங்களின் வேற்றுமை. இந்த இரு அம்சங்களும் விரவிக் காணப்படும்போது பலவித அங்காடி வகைகள் தோன்றுகின்றன.

இப்போது தூய போட்டி நிலவுவதற்கு வேண்டிய நிபந்தனைகள் யாவை என்பதைச் சுருக்கிக் கீழ்க்கண்டவாறு கூறலாம். (1) ஒரு பண்டத்தை விற்போரும் வாங்குவோரும் அநேகராக இருக்கவேண்டும். இதில் அடங்கியுள்ள கருத்துக்கள் மூன்று. (a) அநேகர் என்பது எண்ணற்றவர் (infinite) என்பதல்ல. தனி வியாபாரி விலையை நிர்ணயிக்க முடியாத அளவுக்கு அநேகர் இருக்க வேண்டும் என்பதே பொருள். அநேகர் இருப்பதால் ஒரு தனி விற்பனையாளன் (அல்லது வாங்குவோன்) அங்காடியை விட்டு விலகுவதும் புகுவதும் விலையைப் பாதிக்கச் சக்தி யற்றது. (b) தனி வியாபாரி தன்னுடைய விற்பனையை அதிகப்படுத்துவதாலும்அங்காடியின் விலையைப் பாதிக்க முடியாது. அதேபோல் தனி நுகர்வோன் தான் வாங்குவதை அதிகப்படுத்தினாலும் குறைத்தாலும் அங்காடி விலையைப் பாதிக்க முடியாது. (c) வியாபாரிகள் அனைவரும் ஒரேவகைப் பொருளை விற்க வேண்டும். ஒரே வகையென்பது பண்டங்களின் இயல்பில் மட்டும் ஒரே தன்மை என்பதல்ல. பண்டங்களை விற்போர்களும், விற்கும் சூழ்நிலையும், முறையும், ஒரே தன்மையாக இருக்க வேண்டும். அப்படியானால் வாங்குவோர், வியாபாரிகளுக்குள் வேறுபாடு காண முடியாது. (2) விற்போருக்குள்ளோ, வாங்குவோருக்குள்ளோ எந்த விதமான கூட்டுறவும் கட்டுப்பாடும் இருக்கக் கூடாது. (3) வாங்குவோரும் விற்போரும் அங்காடி நிலையை நன்கு அறிந்திருக்க வேண்டும்.

4. தூய போட்டி நிறைவுப் போட்டி நிலையை அடைய வேண்டுமானால் நான்காவது அம்சம் ஒன்று வேண்டும்.

புது வியாபாரிகள் அங்காடியில் புகுவதற்குத் தடையொன்றும் இருக்கக் கூடாது. தூய போட்டி உடைய அங்காடியில் ஒரே விலை இருக்குமாயினும், புது வியாபாரிகள் இந்த அங்காடியில் புக முடியுமானால் இன்னும் போட்டி மிகுந்து விலை குறைய வழியிருக்கலாம். இதுபோலவே வாங்குவோருக்கும் அங்காடியில் புகுவதற்குத் தடையிருக்கக் கூடாது. அப்படித் தடையிருந்தால் வியாபாரிகள் உச்ச விலையைப் பெற முடியாது. லைசென்சு, கோட்டா (quota), வரி முதலியவைகள் அங்காடிகளில் புது வியாபாரிகளோ அல்லது வாங்குவோர்களோ புகுவதைத் தடுக்கலாம். ஐந்தாவது, ஒவ்வொரு பண்டத்தின் அளிப்பும் பூரண நெகிழ்ச்சி (perfectly elastic supply) உடையதாக இருக்க வேண்டும். அதாவது, அங்காடியின் ஒரு பகுதியில் விலை ஏறினால் அங்குப் பண்டம் பெயர்ந்து அங்கு அளிப்பிலிருந்த பற்றுக்குறையை நீக்க வேண்டும். ஒரு பகுதியில் அளிப்பு மிக்கு விலையிறங்கினால் அப் பகுதியிலிருந்து பண்டங்கள் வெளிப் பெயர்ந்து விலையை முன் விலைக்கு ஏற்ற வேண்டும்.

இப்படிப்பட்ட அம்சங்களை உடைய நிறைவுப் போட்டி அல்லது தூய போட்டியை நுகர்ச்சி அங்காடிகளில் மட்டும் இருப்பதாக நினைக்கக் கூடாது. சாதன அங்காடி (factor market) யிலும் தூய போட்டி, நிறைவுப் போட்டி ஆகியவை உண்டு.

சர்வாதீனம் (Monopoly)

சர்வாதீனம் என்பது ஒரு பொருளைப் போட்டியின்றி ஒரே வியாபாரி விற்கும் நிலை என்பர். ஆனால் சர்வாதீனம் எளிதாக வரையறுக்கப்படும் கருத்தல்ல. எந்த அளவு ஒரு பொருளுக்குப் போட்டியில்லாதிருந்தால் அதில் சர்வாதீனம் ஏற்படும் என்று வரையறுக்க முடியாது. ஒவ்வொரு வியாபாரியும் தன் பொருளில் ஒரு தனி அம்சம் இருப்பதாக நினைக்கலாம். ஆயினும் அவன் பொருளுக்கு ஓரளவு போட்டி இருக்கவே செய்யும். பொதுவாக, நெருக்கமான போட்டி இல்லையானால் சர்வாதீனம் என்று சொல்லலாம். ஒரு பொருள் மற்றொரு பொருளோடு எவ்வளவு நெருக்கமான போட்டியுடையது என்பதைப் பின்னிய நெகிழ்ச்சி (cross elasticity) யால் அறியலாம். (Monopoly is a firm producing a product whose cross elasticity of demand with respect to every other product is small). ஒரு பொருள் மற்றொரு பொருளுக்குப் போட்டியா அல்லவா என்பது வாங்குவோர் முடிவைச் சார்ந்ததே ஒழிய வியாபாரிகள் முடிவைப் பொறுத்ததன்று. பல வியாபாரிகளின் பண்டங்கள் ஒரே மாதிரி

இருந்தாலும் வாங்குவோர், ஒரு குறிப்பிட்ட வியாபாரியின் பண்டத்தையே வாங்குவாராயின் அந்த அளவுக்கு அவனுக்கு சர்வாதீனம் இருக்கும். அதன் விலையை எவ்வளவு ஏற்றினாலும் பதிலீட்டுப் பொருளை வாங்க நினைக்க மாட்டார்களாயின் அவனுக்கு முழுச் சர்வாதீனம் இருக்கும். விலை ஏற்றத்துக்கு எல்லையுண்டாயின் விற்போனுக்கு அரைகுறை சர்வாதீனமே இருக்கும். உண்மையில் உலகில் எந்தப் பொருள் விஷயத்திலும் முழுச் சர்வாதீனம் இருப்பது அருமை. இப்படிச் சர்வாதீனமுடைய ஒருவனுடைய பொருளுக்குத் தேவை நெகிழ்ச்சி அநேகமாக மிகவும் குறைவாயிருக்கும். அவன் விலையை ஏற்றினால் தேவை அநேகமாகக் குறையாது. அதற்குப் போட்டியாகக் கூடிய பதிலிப் பொருள் இல்லை. மற்றவர்கள் பொருள்கள் எவ்வளவுக்கெவ்வளவு ஈடு செய்யச் சக்தியற்றனவாக வாங்குவோரால் கருதப்படுகின்றனவோ அவ்வளவுக்கும் அவனுடைய பொருளின் தேவை நெகிழ்ச்சிக் குறைவாயிருக்கும். தூய போட்டியில் வியாபாரிகள் பலருடைய பண்டங்களும் ஒரே மாதிரி இருக்குமாதலால் மக்கள் ஒன்றுக்கொன்று வேறுபாடு காண முடியாமல் எல்லோருடைய பண்டங்களுக்கிடையேயும் போட்டி நிறைவாக இருக்கும். ஆனால் சர்வாதீனத்தில் ஒரு வியாபாரியின் பண்டம் வேறிடத்தில் கிடைக்காத தனிப் பண்டமாகி போட்டி யற்றிருக்கிறது.

சர்வாதீனத்துக்குக் காரணம் என்ன? யாதொரு காரணத்தாலோ ஒரு துறையில் ஒருவன் தொழிலைத் துவங்கினால் அவனுக்குப் போட்டித் தோன்றுவதற்குத் தடைகள் இருப்பதே காரணமாகும். இப்படிப்பட்ட தடைகள் பல வகைகளில் உண்டாகலாம். பேரளவு உற்பத்தி முறையை ஆளும் ஒரு நிறுவனம் அங்காடித்தேவை முழுவதையும் குறைந்த விலையில் தானே அளிக்க முடிவதாக இருக்கலாம். இந்த நிலையில் போட்டியின்கீழ் மற்ற நிறுவனங்கள் அதோடு ஐக்கியமாகலாம் அல்லது மறையலாம். இப்படிப் பெருத்த நிறுவனத்தோடு போட்டியிட முடியாதென்றஞ்சி, புது நிறுவனங்களைத் தோற்றுவிக்க யாரும் துணியாமல் இருக்கலாம். இப்படிப் பெருவாரி உற்பத்தியின் காரணமாகச் சர்வாதீனம் உண்டாகுமானால் அதைச் சிலர் டெக்னிகல் (technical) சர்வாதீனம் என்பர். வேறு சிலர் இயற்கைச் சர்வாதீனத்தில் (natural monopoly) ஒருவகையாகக் கொள்வர். இரண் டூர்களுக் கிடையில் ஒரே ஒரு ரயில்வே கம்பனி மட்டும் இருப்பதும் இயற்கைச் சர்வாதீனத்தில் சேரும். ஒரு ஊரில் ஒரே ஒரு டெலிபோன் கம்பெனி இருப்பது வசதி கருதி. இதுவும் இயற்கைச் சர்வாதீனத்தின் ஒரு வகையே.

சட்டம், குறிப்பிட்ட ஒருவனுக்கு ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்யும் தனி உரிமையை அளிக்கலாம். காரணம் அவன் அதன் உற்பத்தியைக் கண்டுபிடித்ததாக இருக்கலாம். அவனுக்குப் பேட்டன்டு (patent) உரிமை தரப்படுகிறது. இந்தச் சலுகை உள்ள காலத்தில் உரியோன் விருப்பப்படி விலையை நிர்ணயித்து விற்கலாம். உரிமைக்கு அடையாளமாகப் பண்டங்களில் வர்த்தகக் குறிகள் (trade mark) இருப்பது வழக்கம். இப்படிப்பட்ட சர்வா தீனத்தைச் சட்டச் சர்வாதீனம் (legal monopoly) அல்லது (institutional monopoly) என்பர்.

சர்வாதீனத்தை உண்டாக்கும் மற்ருெரு காரணி, ஒரு பொருளின் உற்பத்திக்கு வேண்டிய சாமக்கிரியைகளை ஒருவனே வசப்படுத்திக் கொள்வது. இதைத் தனியார் சர்வாதீனம் (private monopoly) எனலாம். இதைச் சிலர் இயற்கைச் சர்வாதீனம் என்பர்.

சர்வாதீனமென்ருல் ஒரு பொருள் உலக முழுவதிலும் ஒரு வனின் ஆதிக்கத்திலிருக்க வேண்டு மென்பதல்ல. வாங்குவோர் தொகுதி ஒன்றில் ஒருவனுக்குச் சர்வாதீனம் இருக்கலாம்; வேருெரு தொகுதியில் வேறு நிறுவனத்துக்குச் சர்வாதீனம் இருக்கலாம். உதாரணமாக உள்நாட்டில் சட்டச் சர்வாதீனமும் (legal monopoly) ஆனல் வெளிநாட்டில் இந்தப் பொருளுக்குப் பலத்த போட்டியும் இருக்கலாம்.

சர்வாதீனங்களில் இருவகை உண்டு. ஒருவகைச் சர்வா தீனத்தில் போட்டியிடப் புது நிறுவனம் தோன்றக்கூடும் என்ற அச்சத்துக்கே இடமில்லாமல் இருக்கும். இவ்விதச் சர்வாதீனத்தைப் புகுதலிலாச் சர்வாதீனம் (monopoly without entry) எனலாம். இதில் சர்வாதீன நிறுவனம் உச்ச ஆதாயமான விலையைப் போட்டி அச்சமின்றி நிறுவலாம். இரண்டாவது வகையில் ஒரு சர்வாதீனம் தனக்கு உச்ச ஆதாயமான விலையைக் குறிப்பிடு வதாயின் புது நிறுவனங்கள் தோன்றிப் போட்டி ஏற்படலாம். இந்த வகைச் சர்வாதீனத்தைப் புகுதலுள்ள சர்வாதீனம் (monopoly with entry) எனலாம். இவ்விதச் சர்வாதீனம் முழுச் சர்வாதீன சக்தியை ஆள முடியாது. எவ்வளவு நாளைக்கு விலையைத் தாழ்த்தி வைத்துப் போட்டியைத் தூண்டாமல் இருக்க முடியுமோ அந்தக் காலம் வரையில் தான் சர்வாதீனம் நிலைக்கும்.

சர்வாதீனத்தின் நோக்கம் என்ன ?

இயற்கைச் சர்வாதீனம் தானாகவே ஏற்படுவது. மற்றவை முயற்சி செய்து ஏற்படுத்தப்படுபவை. இவைகளை முயன்று நிறுவக் காரணமென்ன? முதலாவதாக, சர்வாதீன இலாபநோக்கம். சர்வாதீன இலாபமென்பது விற்பனைப் போட்டியைத் தவிர்த்து விலையில் ஆதிக்கம் பெற்று அடையும் எச்ச இலாபம். சர்வாதீன இலாப நோக்கங்களைப் பற்றி முதல் பாகத்தில் 422-ம் பக்கத்தில் குறிப்பிட்டோம். அமிதப் போட்டி (excessive competition) யிலிருந்து விடுபடுவதால் இலாபம் உயருமாதலால்தான் தொழில் கூட்டுக்களும் (combination) ஐக்கியங்களும் (merger) தோன்றுகின்றன. ஆகவே தொழிலதிபர்கள் சர்வாதீன இலாப நோக்கமுடையவர்கள். பெரிய கூட்டுக்களையும் ஐக்கியங்களையும் நிறுவும் போது மூல முயற்சியாளர்கள் (promoters) அவைகளின் பங்குகளை விற்பது மூலம் ஆதாயம் பெறலாம். தொழிலாளர் துறையிலும் கூடப் புதிதாகச் சேர்வோர்களுக்கு நீண்ட காலப் பயிற்சி, பெரிய நுழைவுக் கட்டணம் ஆகிய தடைகளை விதித்தும், தங்கள் உழைப்புக்குப் போட்டியாகும் பொறிகளை எதிர்த்தும், அடிக்கடி வேலை நிறுத்தம் செய்து கூலியை உயர்த்தியும், சர்வாதீன நிலை அடைய முயல்வதைப் பார்க்கிறோம். சில தொழில் முயல்வோர்கள் தொழில் துறையில் சாம்ராஜ்யத்தை ஏற்படுத்தும் நோக்கத்துடனேயே மேலும் மேலும் கூட்டுக்களையும் ஐக்கியங்களையும் ஏற்படுத்துவார்கள்.

சர்வாதீனம் நிலைக்கும் வழிகள்

சர்வாதீனம் நிறுவப்பட்ட பின் எப்படி அது அநேக வழிகளில் நிலைக்க முயல்கிறது என்பதை ஸ்டிக்லர் விளக்குகிறார். இவ்வழிகள் சில அரசாங்கத்தின் உதவியால் ஏற்படுவன ; வேறு சில தன் முயற்சியால் ஏற்படுவன. தன் முயற்சியால் ஏற்படுவனவற்றை முதலில் கூறுவோம்.

(1) ஒரு பொருளின் உற்பத்திக்கு வேண்டிய அடிப்படை முறையையோ வசதிகளையோ கச்சாப் பொருளையோ சர்வாதீனப்படுத்தல். (2) முறையற்ற வர்த்தக நடவடிக்கைகளை (unfair trade practices)ப் பின்பற்றல் (விலையைத் தற்காலிகமாக வெட்டல், இலஞ்சம் தருதல், மிரட்டல், எதிராளியின் தொழிலாளிகளிடை கலக முண்டாக்கல், எதிராளி பண்டத்தைப் பற்றி புரளி செய்தல் முதலியன). (3) செங்குத்திணைப்பு (vertical integration) மூலம் கச்சாப்பொருள்களைக் கைவசப்படுத்தலும் விற்பனை அங்காடிகள் நிறுவலும். (4) விலை பேதம் (discrimination) காட்டல்.

அரசாங்க மூலம் ஏற்படும் நிலைப்புச் சக்திகளாவன :- (a) புது நிறுவனங்களுக்குத் தடை.

(1) இறக்குமதி வரி அயல்நாட்டுத் தொழில்களின் போட்டியிலிருந்து காக்கிறது.

(2) சில்லரை வியாபாரத்தில் சங்கிலித் தொடர்புக்குத் தடையிடல். (அதாவது பல இடங்களில் ஒரே ஸ்டோர் கிளைகளை அமைப்பதற்குத் தடை. நுகர்வோர் வீடு சென்று விற்பதற்குத் தடை.)

(3) ஒரு தொழிலில் புகுவதற்கு லைசென்ஸ் முறை ஏற்படுத்துவது.

(b) பதிலீடுகளை அடக்கல் (suppression of substitutes.) வெண்ணெய்க்கும் வனஸ்பதிக்கும் இவ்வகையில் போர் நடக்கிறது.

(c) விலைக் கட்டுப்பாடுகள்—விலையில் போட்டியை அரசாங்க சட்டம் சில துறைகளில் தடுக்கலாம். பெரிய உற்பத்தி நிறுவனங்கள் தங்கள் பண்டங்களைச் சில்லரையில் இன்ன விலைக்கு விற்க வேண்டுமென்று கட்டுப்படுத்த அரசாங்கம் சட்டம் செய்வதுண்டு. நம் நாட்டில் அநேக பண்டங்களின் சில்லரை விலைகள் அரசாங்கத்தால் நிர்ணயப்பட்டிருப்பதை அறிவோம்.

(d) அரசாங்க உற்பத்திக் கட்டுப்பாடு—அமித உற்பத்தியாகும் சில பயிர்ப் பொருள்கள் கட்டுப்பாட்டுக் குட்படுத்தப் படுவதற்குச் சான்று அமெரிக்காவில் காணலாம்.

(e) அரசாங்கத்தின் பிற உதவிகள்: தொழிலாளர் சங்கங்களுக்கு உதவி; பெரிய நிறுவனங்களிடம் தொடர்பு; சிறு நிறுவனங்களை ஒருமித்து நடக்க விரும்பல்; போர்க்கால உதவிகள் ஆகியன.

நிறைகுறைப் போட்டி (Imperfect Competition)

மேலே சர்வாதீனம் என்ற தலைப்பில் போட்டியே இல்லாத நிலையை விளக்கினோம். பூரண போட்டிக்கும், பூரண சர்வாதீனத்துக்கும் இடைப்பட்ட நிலையிலுள்ள அங்காடி வகைகள் பல உண்டு. உலகில் பூரண போட்டி அங்காடிகள் பயிர்த் தொழிலுக்கு வெளியில் காண்பதரிது. பூரண சர்வாதீனமும்

அரசாங்கச் சலுகை இல்லாத துறைகளில் காண்பதரிது. தற்காலத்தில் பெரும்பாலும் இந்த இரண்டு அங்காடிகளுக்கிடைப்பட்ட நிலையிலேதான் எல்லா அங்காடிகளும் காணப்படுகின்றன. விற்பனையாளர்கள் மிகப் பலராக இல்லாமையாலோ அல்லது பண்டங்கள் ஒன்றுக்கொன்று நெருங்கிய பதிலீடுகளாக இல்லாததாலோ இந்த நிலை காணப்படுகிறது. ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் ஏதாவது ஒருவகையில் ஒரு தனிச் சிறப்பு புகட்டப்பட்டு அது காரணமாக ஓரளவு சர்வாதீன சக்தி அதை உற்பத்தி செய்பவனுக்கு உண்டாகிறது.

மேலே பூரண போட்டியின் அம்சங்களை விளக்கினோம். பூரண போட்டியை உலகில் காண்பதரிது. ஆயினும் நாம் அதைப்பற்றி விளக்கமாகப் படிப்பதற்குக் காரணம். (1) சிக்கலான உலகைப் புரிந்து கொள்ள நாம் சிக்கலற்ற நிலையை விளக்கி பின்னர் சிக்கல்களை ஒவ்வொன்றுகச் சேர்த்துப் பார்ப்பது ஒரு சிறந்த ஆய்வு முறை. (2) 'பூரண போட்டி'யால் குறிப்பிடப்படும் அம்சங்கள் கற்பனை அல்ல; உண்மையில் காணப்படுவன. பூரண போட்டியின் ஓர் அனுமானம் உச்ச ஆதாயம். பற்றுக்குறையுடைய நிலையில் உள்ளதைக் கொண்டு உச்ச நலமடைய எல்லோரும் நினைப்பார்கள் என்று கொள்வது பொருத்தமற்றதல்ல. (3) பூரண போட்டியின் அம்சங்கள் காணப்பட்டால் அவைகளின் விளைவாக ஓர் உத்தமப் பொருளாதாரம் (ideal economy) ஏற்படும் என்று கருத இடமிருக்கிறது. பற்றுச் சாதனங்கள் மக்கள் விருப்பத்தை உத்தமமான வகையில் திருப்தி செய்யும் வகையில் ஆளப்படும். எல்லாப் பண்டங்களும் பணிகளும் மிக்க குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்யப்படும். சாதன உரிமையாளர்கள் அவைகளின் ஆக்க சக்திக்கு ஏற்ப ஊதியம் பெறுவர். சுரண்டல் இருக்காது. ஒவ்வொருவரும் தன்னிச்சைப்படி வருமானத்தைச் செலவு செய்து உச்ச நலம் அடையலாம். ஆகவே பூரண போட்டி ஓர் இலட்சிய நிலையாகிறது. இதை வைத்துக் கொண்டு இதர பொருளாதார அமைப்புக்களை மதிப்பீடு செய்ய முடியும்.

இனி இந்தப் பூரண போட்டி அம்சங்கள் எவ்வளவு தூரம் உண்மைப்பாடு (reality) உடையன என்று பார்ப்போம். உச்ச ஆதாய நோக்கம் தவிர, மற்ற அம்சங்கள் (1) பன்மை (multiplicity) அதாவது நுகர்வோரும் விற்போரும் அநேகர் என்பது, (2) பூரண அறிவு (perfect knowledge), (3) பூரண பெயர்ச்சி (perfect mobility). இவைகள் ஒவ்வொன்றும் எவ்வளவு தூரம் காணப்படுகின்றன என்று பார்ப்போம்.

நுகர்வோர் மிகப் பலர் என்பது உண்மையான எடுகோள். நுகர் பொருளுக்கு நாடு முழுதுமே அங்காடி. மக்கள் நுகர்வில் பேரளவு ஒற்றுமை காணப்படுகிறது. சில இன்றியமையாத நுகர்வுப் பொருள்கள் எங்கும் வாங்கப்படுகின்றன, விற்கப்படு கின்றன. உதாரணமாக உணவு, துணி, கட்டட சாமான்கள், எரி பொருள்கள் ஒவ்வொரு பொருளிலும் பல வகைகள் இருந்த போதிலும் ஒவ்வொரு வகையையும் வாங்குவோரும் மிகப் பலராக இருக்கின்றனர். பெரும்பாலும் வாங்குவோருக்குள் கூட்டுகள் (combination) காண்ப தரிது.

பூரண அறிவு நுகர்வோருக்குண்டென்று கூற முடியுமா? அதாவது அவர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் அங்காடி நிலை தெரியுமா? போக்குவரவு சாதனங்களும், செய்தியைப் பரப்பும் வசதிகளும், விளம்பரங்களும், சன்னல் காட்சிகளும் (window display) பரவி, நுகர்வோர் அறிவைப் பூரணம் என்ற நிலைக்குக் கிட்டதட்டக் கொண்டு வருகின்றன. ஆயினும் குறை இருக்கவே செய்கிறது. பல இடங்களில் இருப்பவர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் இவ்வசதிகள் கிடைப்பதில்லை. அவரவர்கள் வாங்கும் கடைகளில் எல்லாப் பண்டங்களும் விற்பதில்லை. ஒத்திட்டுப் பார்க்க வழியில்லை. அநேகப் பொருள்களில் உண்மைத்தன்மையை அறியும் ஆற்றல் இல்லை. பெரும்பாலும் வாங்கும் போது யாதானுமொரு தன்மை அடையாளத்தைக் (index of quality) கொண்டு முடிவு செய்கிறோம். டிரேட் மார்க்கு, கம்பனியின் புகழ், பருமன், நாடு, விலை முதலியவைகள் தன்மை அடையாளங்கள். ஆகவே பூரண அறிவு என்கிற அம்சம் காண்பது அரிதாகிறது.

பூரண பெயர்ச்சி (perfect mobility) யாவது நுகர்வோர் தடை யாதுமின்றி, விருப்பு வெறுப்பின்றி எங்கெங்குப் பண்டம் கிடைக்கிறதோ அங்கெல்லாம் போய்ப் பேரம் செய்யக் கூடிய நிலை. இவ்விதப் பெயர்ச்சி காண்ப தரிதாக இருக்கிறது. எல்லோரும் யாதொரு கடைக்காரனிடமோ வசப்பட்டு அவனை விட்டு விலக விரும்பாத நிலையில் காணப்படுகின்றனர். ஒரு டிரேட் மார்க் குறியைப் பற்றிக்கொண்டு வேறொன்றை வாங்க மறுக்கின்றனர். பண்டத்திலும், ஆடைகளிலும், இடத்திலும் எப்படியோ பற்றேற் பட்டுப் பூரண பெயர்ச்சி இல்லாமல் போகிறது. இப்படிப்பட்ட பற்றுக்களில் பல ஆராய்ந்து முடிவுக்கு வந்தவையும் அல்ல. விளம்பரங்கள்தான் பெரும்பாலும் இவ்வகைப் பற்றுக்களுக்குக் காரணம். விளம்பரத்தின் நோக்கம் அறிவுறுத்தல் (information) என்று கூறப்படுகிறது. ஆனால் அது உண்மை அறிவைக் கெடுப்பதாகவேயுள்ளது. நம்மை உணர்ச்சி வயப்படுத்தி

அறிவை இழக்கச் செய்கின்றது. ஒவ்வொரு வியாபாரியும் தன் பண்டத்திற்குத் தனிச் சிறப்புக்கள் உள்ளதாக ஐம்பொறிகளையும் தாக்கி விளம்பரம் செய்கிறான். நாம் அறிவை ஆளாமலிருக்கச் செய்வதே விளம்பரத்தின் வேலையாக இருக்கிறது. நாம் அறிவை ஆள முடியுமானால் அநேகமாக எல்லா வியாபாரிகளின் சோப்பு களும், பிரஷ்களும், மசிகளும், மருந்துகளும் ஒரே மாதிரியாகச் செய்யப்படுவன என்பது தெரிந்துவிடும். நுகர்வோன், யாரிட மேனும் வாங்கும் விருப்பு வெறுப்பற்ற நிலையில் இருப்பான். ஆனால் இப்படி விடுவதற்கு வியாபாரி விரும்ப மாட்டான். தன் பண்டத் திற்கு அங்காடியில் சலுகையை நாடுகிறான். ஓரளவு சர்வாதீன சக்தியை நாடுகிறான். இதனால் மக்கள் குறிப்பிட்ட சில வியா பாரிகளின் ஒட்டாகி விடுகின்றனர். பூரண பெயர்ச்சி போய் விடுகிறது.

அடுத்து நிறுவனங்கள் எவ்வளவு தூரம் பூரண போட்டி நிலையில் உள்ளன என்று பார்ப்போம். நுகர்வோரைப் பொறுத்த மட்டில் அவர்கள் எண்ணிக்கை ஏராளமாக இருக்கு மென்றும் அதனால் போட்டி நிறைய இருக்கு மென்றும் எதிர்பார்க்கலாம். ஆனால் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை குறைவானது. அவை களின் அறிவும் பெயர்ச்சியும் நுகர்வோரிடையே காண்பதைவிட அதிகமாக இருக்கலாம். அவைகளுக்கு அங்காடி நிலவரத்தை அறிய வசதி உண்டு. தாங்கள் வாங்குவது விற்பது சம்பந்தமாக இலாப நஷ்டத்தைக் கணக்கிட்டுத் தேர்ந்து முடிவுக்கு வரலாம். விருப்பு வெறுப்புக் காரணமாக அவைகள் யாதொன்றும் செய்வ தில்லை. ஆனால் எண்ணிக்கையைப் பொறுத்தமட்டில் பூரண போட்டிக்குரிய அளவு காணப்படுவதில்லை. அநேக காரணங் களால் எந்தத் தொழில் துறையிலும் (industry) பல பகுதிகள் காணப்பட்டு ஒவ்வொன்றும் தனித் தொழிலாகவும், அதிலதிலும் சில நிறுவனங்களே உற்பத்திக்குக் காரணமாக இருப்பதாகவும் காணப்படுகிறது. துணித் தொழில், கார்த் தொழில், சோப்புத் தொழில் என்று நாம் பேசும்போது நாம் இப்பகுதிகளைப் புறக் கணித்துப் பொதுப்படப் பேசுகிறோம். இப்படிப் பேசும்போது ஒவ்வொரு தொழிலிலும் அநேக நிறுவனங்கள் இருப்பதாகக் காண்கிறோம். ஆனால் உண்மையில் துணித் தொழில் என்பதில் ஆண்களுக்குத் துணி, பெண்களுக்குத் துணி என்ற பிரிவும் ஆண் துணிகளில் கோட்டுத் துணி, ஷர்ட்டுத் துணி, வேட்டி, துண்டு, கைக்குட்டை என்றும், பெண்கள் துணிகளிலும் பல பாகுபாடுகளும் காண்கிறோம். இவ்வுப துறைகள் ஒவ்வொன்றும் தனித் தொழி லாகக் கருதுவதுதான் உண்மைக் கொத்தது. ஏனெனில் அவை களுக்குள் ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடு குறைவாக உள்ளது. கார்த்

தொழிலிலும் இப்படியே ஒவ்வொரு வகையும் ஒரு தனித் தொழி லாகும். பயிர்த் தொழிலில் கூட விளைபொருள் ஒவ்வொன்றும் ஒரு தனித் தொழிலுக்குக் காரணமாக உள்ளது. இப்படிப் பார்க்கும் போது நாம் சாதாரணமாகத் தொழில் என்று கூறும் தொகுதி பல தொழில்களைத் தன்னுள் அடக்கியுள்ளது புலப்படும். இப்படிப் பிரி வினை செய்யப்பட்ட ஒவ்வொரு தொழிலிலும் சில நிறுவனங்களே காணப்படும். ஒரே நிறுவனமே கூடக் காணப்படலாம். ஆகவே ஒரு தொழிலில் நிறுவனங்களுக்குள் பூரண போட்டி யுண்டா என்பதை ஆய்ந்து பார்க்கும்போது தொழில் பகுக்கப்பட்டு ஒவ்வொரு பகுதியிலும் ஒரு சில நிறுவனங்களே போட்டியிடக் காண்கிறோம். ஆகவே இவைகளுக்குள் பூரண போட்டி காண முடிவதில்லை. தொகுதிகளுக்குள் போட்டியில்லை. ஒவ்வொரு தொகுதியிலும் கூட நிறுவனங்கள் ஒரு சிலவாயிருப்பதாலும் ஒவ்வொன்றுக்கும் வாங்குவோரிடைச் செல்வாக்கு அதிகமாக இருப்பதாலும் நிறுவனங்கள் ஓரளவு சர்வாதீன சக்தியுடன் போட்டியிடக் காண்கிறோம். இந்தச் சர்வாதீன சக்திக்கு அடிப் படையாயிருப்பது வாங்குவோரின் பற்றுதல்தான். இப்பற்றுதல் முன்கூறியபடி, அவர்களின் அறியாமை, பெயர்ச்சியின்மை, விளம்பரம் ஆகியவற்றால் உண்டாகலாம். ஒரு துறையில் போட்டியிடும் நிறுவனங்கள் ஒரு சிலவாக இருப்பதற்கு மற்றொரு காரணம் இருக்கலாம். அத்துறையில் பேருருவில் அமைந்தால் அநேகச் சிக்கனங்கள் தோன்றுவதாக இருக்கும். ஒரு சில நிறுவனங்கள் மட்டும் இருந்தால்தான் ஒவ்வொன்றின் உற்பத்தி பேரளவாகி, சிக்கனங்களைப் பெற முடியும். புது நிறுவனம் தோன்ற வேண்டுமானால் அதற்குப் போதிய அளவு அங்காடியில் பங்கு கிடைக்காது. தவிர துவங்குவதற்கும் ஏராள மான முதல் வேண்டியிருக்கும்.

இப்படி ஓரளவு சர்வாதீன சக்தியைப் பெற்ற அங்காடிகளைக் கீழ்க்கண்டவாறு பிரிக்கலாம் : (a) சர்வாதீனப் போட்டி (monopolistic competition), (b) தூய ஆலிகாப்பலி (pure oligopoly), (c) வேறுபாடு செய் ஆலிகாப்பலி (differentiated oligopoly).

(a) முதல் வகை அங்காடியில் விற்பனையாளர்கள் அநேகர் (many). ஆனால் அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் நெருங்கிய போட்டி யுடைய பொருள்களை விற்கின்றனர். போட்டி நெருக்கமானதே யொழியப் பூரணமானதல்ல. பூரணமாகாமைக்குக் காரணம், ஒவ்வொருவருடைய பொருளும் ஒரு வகையில் வேறுபாடு உடையதாக (differentiated) இருப்பதே. அநேக வியா பாரிகள் ஒரே இனப்பொருளில் வேறுபாடு புகட்டிப் போட்டியிடும்

நிலையைச் சர்வாதீனப் போட்டி எனலாம். தன் பொருளுக்குத் தனிச் சிறப்புப் புகட்டி ஒவ்வொருவனும் அங்காடியில் ஒரு சிறு பகுதியையே தன்வசப்படுத்திக் கொள்கிருன். அந்தப் பகுதியில் மட்டும் அவன் விலையை இச்சைப்படி, போட்டிக்குப் பயப் படாமல், ஓரளவுக்கு மாற்றமுடியும். ஆகவே நேரடியான போட்டி இல்லை.

(b) இரண்டாவது வகை தூய ஆலிகாப்பலி (pure oligopoly). இவ்வகை அங்காடியில் விற்பனையில் போட்டி இடுபவர்கள் ஒரு சிலரே. 'சிலர்' என்பது முக்கிய அம்சம். இந்த வகை அங்காடியில் ஐந்தாறு நிறுவனங் களுக்கு மேல் இருக்கமாட்டா. இவைகளே குறிப்பிட்ட ஓரினப் பொருளின் (homogeneous) முழுத்தேவையையும் சமாளிக் கும்படி உற்பத்தி செய்யவல்லனவாக இருப்பன. சிலராக இருப்பதால் ஒவ்வொருவருடைய அங்காடிப் பகுதியும் பெரிதாக இருக்குமாகையால் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன் பகுதியில் செய்யும் காரியங்களின் விளைவுகள் மற்றப் பகுதிகளைப் பாதிக்கும். ஒன்று தன் விலையையோ உற்பத்தியையோ மாற்றினுல் அது மற்றப் பகுதி நிறுவனங்களின் வியாபாரத்தைப் பாதிக்கும். இந்த வகை அங்காடியின் சிறப்பான அம்சம் இப்படி ஒருவர் செயல் மற்ருெருவர் செயலைப் பாதிப்பதே ஆகும். சில போது ஒரு சில நிறுவனங்கள் உற்பத்தியின் பெரும்பான்மைக்குக் காரணமாகவும் அவைகளைச் சூழ்ந்து அநேகச் சிறு நிறுவனங்கள் வாழவும் காணப் படலாம். ஆயினும் சிலவாகிய அப் பெரிய நிறுவனங்களின் செல்வாக்கே அங்காடியில் காணப்படுமாதலால் இந்த வகை அங்காடி யமைப்பையும் ஆலிகாப்பலியிலேயே சேர்த்துவிடலாம்.

(c) மூன்ருவது வகை, வேறுபாடு செய் ஆலிகாப்பலி (differentiated oligopoly). மேற்கண்ட ஒரு சில நிறுவனங்கள் வேறுபடுத்திய ஓரினப்பொருள் உண்டாக்கலாம். இவர்கள் ஒவ்வொருவருடைய பொருளும், மற்றவர்களுடைய பொருளோடு ஓரளவு போட்டியிடவல்லன. ஆனுல் பொருளை வேறுபடுத்தியதன் காரணமாக ஒவ்வொரு வகையைச் சார்ந்தும் ஓரளவு சர்வாதீனம் இருக்கிறது. இவ்வகை அங்காடியே தற்காலத்தில் மேலைநாடுகளில் பெரும்பாலும் காணப்படுவது. இவ்வகை ஆலிகாப்பலி அங்காடியிலும், போட்டி புகக்கூடிய ஆலிகாப்பலி (oligopoly with entry) என்றும், போட்டி புகக்கூடாத ஆலிகாப்பலி (oligopoly without entry) என்றும் இருவகை களைக் காணலாம்.

ஆலிகாப்பலி தோன்றி நிலைபெறுவதற்குக் காரணங்கள் என்ன? பூரண் போட்டியில் அல்லது சர்வாதீனப் போட்டியில் இருந்த நிறுவனங்களில் ஒரு சில மறைவதாலும் அல்லது ஐக்கிய மாவதாலும் ஆலிகாப்பலி தோன்றலாம். முதலாவது, பேரளவு உற்பத்தி நலங்கள் ஐக்கியத்துக்குத் தூண்டு காரணமாகலாம். பேரளவு உற்பத்தி செய்யும் ஒரு நிறுவனம் மற்றப் போட்டி நிறுவனங்களை அழித்துவிடலாம். இரண்டாவது, இரண்டொரு நிறுவனங்கள் தாங்கள் ஐக்கியப்படுவதால் மற்றவர்களை விரட்ட முடியுமென்று கருதி ஒன்று சேரலாம். மூன்ருவது, சில நிறுவனங்கள் பொருள் வேறுபாடு செய்வதன் மூலம் (product-differentiation) வளர்ந்து மற்றவர்களை அடக்கிவிடலாம். நான்காவது, ஒரு நிறுவனம் சட்டச் சர்வாதீனம் பெற்று வளர்ந்து செலவைக்குறைத்து அல்லது சாமக்கிரியைகளைச் சர்வாதீனப்படுத்தி முன்னேறலாம். ஒரே சமயத்தில் இந்தக் காரணங்களில் ஒன்ருே பலவோ வேலை செய்யலாம்.

இப்படித் தோன்றிய ஆலிகாப்பலி நிலைபெறுவதற்கு வசதி செய்து, போட்டியாகப் புது நிறுவனங்கள் இத்துறையில் புகாமற் செய்பவை சில தடைகளாகும். அத்தடைகளாவன:— 1. ஏற்கனவே உள்ள நிறுவனங்கள் சட்டச் சர்வாதீனத்தாலோ, இயற்கைச் சர்வாதீனத்தாலோ மிகக் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்து அளித்துக்கொண்டிருக்கும் நிலையில் புது நிறுவனங்கள் புகுந்து அந்தப் பழைய நிறுவனங்களின் விலையோடு போட்டியிட முடியாதிருக்கலாம். 2. பண்டங்கள் வேறுபடுத்தப்பட்டிருக்கலாம். அதனுல் இருக்கும் செல்வாக்கை அழிப்பது புது நிறுவனங்களுக்கு முடியாத தாகலாம். 3. ஏற்கனவே உள்ள நிறுவனங்கள் பேரளவில் அமைக்கப்பெற்று உற்பத்தி செய்துவரலாம். அதோடு போட்டியிடுவதற்குப் பேரளவில் முதலீடு செய்யவேண்டியிருக்கலாம். ஆனுல் தாமும் புகுந்து அங்காடியைப் பகிர்ந்த பின்பு தாமிடும் முதலீட்டுக்கேற்ப ஆதாயம் தரும் விற்பனையைக் காண முடியாதென்று தோன்றலாம்.

சர்வாதீனப் போட்டி
(Monopolistic Competition)

சர்வாதீனப் போட்டியில் விற்பனையாளர்கள் பலர். ஆலிகாப்பலியில் இருப்பதைவிட எண்ணிக்கையில் அதிகம். ஆனுல் தூய போட்டியைவிட எண்ணிக்கையில் குறைவு. ஒரு தொழிலில் சர்வாதீனப்போட்டி இருக்குமானுல் அதிலிருப்பவர்கள் நெருங்கிய ஒற்றுமையுடைய பதிலீட்டுப் பொருள்களை உற்பத்தி

செய்வார்கள். இந்த அம்சத்தில் ஆலிகாப்பலிக்கும் இதற்கும் வேறுபாடில்லை. சேம்பர்லின் தம் நூலில் ஆலிகாப்பலியைச் சர்வாதீனப் போட்டியின் ஒரு வகையாகவே விளக்கினர். ஆனால் பொருளாதார இயலார் பிற்காலத்தில் இவ்விரண்டையும் வேறு படுத்தி வந்துள்ளார்கள். இரண்டுக்கும் முக்கியமான வேறுபாடு எண்ணிக்கையி லிருக்கிறது. விற்பனையாளர்கள் பலராக இருப்பதினால் எந்த விற்பனையாளனும் அங்காடியில் ஒரு சிறு பகுதியையே வசப்படுத்தி யிருப்பான். அதனால் அவன் தன்னுடைய விற்பனையை அதிகப்படுத்தினால் அதன் விளைவு மற்ற விற்பனையாளர்களுக்குத் தெளிவாகப் பாதகத்தை உண்டாக் காது. ஒரு விற்பனையாளன் தன்னுடைய விலையை ஏற்றி இறக்குவதினால் உண்டாகும் விளைவு காரணமாக மற்றவர்கள் மும்மரமாக எதிர்க்க முனையமாட்டார்கள். அதாவது விற்பனையா ளருக்குள்ளே தெளிவான பிணைப்பு (recognised interdependence) இருக்காது. இந்த நிலை பண்டங்களை வேறுபடுத்திய (differentiated) ஆலிகாப்பலிக் கொப்பானது. ஆனால் விற்பனையாளர்கள் அதிகமாக இருப்பதால் தெளிவான பிணைப்பு அவர்களுடைய விலை நிர்ணயச் செயல்களில் காணப்படவில்லை. ஒவ்வொருவரும் சுயேச்சையாக விலை நிர்ணயம் செய்வார்கள்.

இயல் முறையில் சர்வாதீனப் போட்டியென்பதின் அம்சங்கள் இவைகளே. ஆனால் உண்மை உலகில் இவை பூரணமாகக் காணப்படுவதில்லை. சில தொழில்களில் நெருங்கிய போட்டி யுடைய பதிலீட்டுப் பொருள்கள் பலரால் விற்கப்பட்டாலும் அவைகளின் விலைக்குள் ஓரளவு தெளிவான பிணைப்பு காணப் படுகிறது. ஆனால் இது புறக்கணிக்கக் கூடிய அளவு அற்பமாக இருக்கிறது. இயல் வகுத்தபடி சர்வாதீனப் போட்டிக்கு உதாரணம் ஒன்று தருவோம். ஒரு நகரத்தில் 100 மளிகைக் கடைகள் இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். வேறு வகைகளில் ஒத்து இருந்தாலும் இவைகளின் இருப்பிடமாவது வேறுபடும். அந்த அளவுக்காவது இவைகளின் பண்டங்கள் வேறுபா டுடையன. உண்மையில் பணிசெயல் வகையிலும் வேறுபாடு இருக்கலாம். இந்த நிலையில் ஒவ்வொரு கடைக்காரனும் மற்ற 99 பேரோடு போட்டியிடுகிருன். ஒருவன் விலையைச் சிறிது குறைத்தால் அதன் விளைவாக அவனுடைய விற்பனை அதிகமாகும். இதனால் மற்ற 99 பேர்களின் விற்பனையும் 1/99 அளவுக்குப் பாதிக்கப்படும். இது உறுத்தக்கூடிய அளவுக்குப் பாதகம் செய்யா தாகையால் மற்ற விற்பனையாளர் யாரும் பாதிக்கப்பட்டுத் தங்கள் விலையை மாற்ற மாட்டார்கள் என்று நினைக்க இடமுண்டு. ஆனால் இந்த 100 மளிகைகளில் பெரிய மளிகைகள் இருப்பின் அவைகள் பாதகத்தை

உணர்ந்து விலை நிர்ணயச் செயலை மாற்றலாம். இப்படி மாற்று வார்களானால் சிறிது ஆலிகாப்பலி அம்சம் இருப்ப தாகிறது.

ஆலிகாப்பலி சர்வாதீனப் போட்டி ஆகிய இரண்டிலும் பொதுவாக உள்ள தன்மை பண்டங்களை வேறுபடுத்தி ஓரளவு சர்வாதீன சக்தியைப் பெறுவதாகும். வேறுபடுத்துவது என்றால் என்ன? எப்படி வேறுபாடுகள் உண்டாக்கப்படுகின்றன? இவைகளைப் பற்றிச் சற்று விளக்குவோம். நாம் தொழில் என்று பேசும்போது ஒரு குறிப்பிட்ட தேவையைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய பொருளை உற்பத்திசெய்யும் வேலையில் ஈடுபடுவதைக் குறிக்கிறோம். ஒவ்வொரு தேவையையும் பூர்த்திசெய்ய ஒரு தனிப்பட்ட பொருள் இருக்கிறதாகக் கருதுகிறோம். ஒரு தேவைக்கு உரிய பொருள் வேறு தேவையைப் பூர்த்தி செய்யச் சக்தியற்றதாகக் கருதுகிறோம். கடிகாரங்களும், புத்தகங்களும் வெவ்வேறு தொழில் என்று கருதுவதற்குக் காரணம் ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடாகாது என்பதே. இவ்வகையில் பொருள்கள் பலவாகின்றன. ஒவ்வொரு தொழிலிலும் உற்பத்தியாளர்கள் அநேகர் இருக்கின்றனர். அவர்கள் எல்லாம் ஒரேவிதப் பொருளை உற்பத்தி செய்வதாகவும் அவர்களுடைய பொருள்கள் ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடு செய்வன வாகவும் கருதுகிறோம். இரண்டு உற்பத்தியாளர்களின் பொருள்கள் ஒரே துறையைச் சார்ந்தன என்பதற்கு அடையாளம், ஓர் உற்பத்தி யாளன் தன் பொருளின் விலையை ஏற்றினால், வாங்குவோர், விலை ஏற்றாத மற்றொருவரிடமிருந்து அதே பொருளை வாங்கச் செல்வார்கள். ஏனெனில் மற்றொருவரின் பொருள் நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள். ஆனால் விலையை ஏற்றினபோதும் வேறு உற்பத்தியாளரின் பொருள்களை வாங்கச் செல்லமாட்டார்க ளாயின், அப்பொருள்கள் நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள்கள் அல்ல என்று தெரிகிறது. ஒரே தொழிலில் இருக்கும் இரண்டு நிறுவனங் களின் பொருள்கள் நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருளாகையால் ஒன்று விலையை மாற்றினால், மற்றொன்றின் விற்பனை பாதிக்கப் படுகிறது. இப்படிப் பாதிக்கப்படாமல் இருக்கும் பொருள்களின் உற்பத்தியாளர்கள் வேறு தொழிலைச் சார்ந்தவர்கள் எனலாம். ஆகவே ஒரு தொழிலை வரையறை செய்ய, அதன் பண்டத்தின் விலைக்கும் மற்றப் பண்டங்களின் விற்பனைக்குமுள்ள தொடர்பை அறிய வேண்டி இருக்கிறது. எவ்வெப் பொருள்களின் விற்பனைகள் ஒருவன் விலைமாறுதலால் பாதிக்கப் படுகின்றனவோ அவைகள் ஒரே தொழிலைச் சேர்ந்தவை யென்று கூறலாம். இப்படிப் பாதிக் கப்படாதவை வேறு தொழிலைச் சேர்ந்தவை என்று கூறலாம். ஆனால் உண்மையில் உலகத்தில் இவ்விதமாகத் தெளிவாகத் தொழில்களை வரையறை செய்ய முடிவதில்லை. முதலாவதாக,

ஒரு தொழில் என்று பொதுவாகப் பேசப்படும் நிறுவனத் தொகுதியில் எல்லா நிறுவனங்களும் ஒரே மாதிரிப் பொருளை உண்டாக்குவதில்லை. ஆகவே அவைகள் பூரண பதிலீட்டுப் பொருள்கள் என்பதற்கில்லை. ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன் உற்பத்திப் பொருள்களில் ஏதாவது ஒருவித வேறுபாட்டை வாங்குவோர் காணும்படி செய்கிறது. அமைப்பிலோ, குணத்திலோ, கட்டு முறையிலோ (paking), விளம்பரத்திலோ வேறுபாடு வாங்குவோருக்குத் தோன்றும்படிச் செய்கிறது. சாதாரண சோப்பு, சிகரெட்டிலிருந்து, மோட்டார்கள் வரையிலும் பற்பல வகைகள் பலவேறு நிறுவனங்களால் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. இந்த நிலையில் ஒருவகை சோப்பு மற்றொரு வகை சோப்புக்குச் சரியான பதிலீட்டுப் பொருளாகாது. இந்த நிலையில் ஒவ்வொரு வகை சோப்பும் ஒரு தனித்தொழில் என்று பேசுவதா என்ற கேள்வி எழுகிறது. இப்படிப் பேசுவது சரியல்ல என்று கூறலாம். ஒரு வகை சோப்பின் விலை மாறினால் மற்றொரு வகை சோப்பின் விற்பனை பாதிக்கப்படுமாதலால் சோப்புக்கள் எவ்வகையாயினும் ஒரே தொழிலாகக் கருதப்படவேண்டும். ஆகவே தொழில் என்பதன் இலக்கணம் ஒரே வகைப்பொருளை (பூரண பதிலீட்டுப் பொருளை) உற்பத்தி செய்வது மட்டுமின்றி, நெருங்கிய போட்டியிடக்கூடிய பதிலீட்டுப் பொருள்களையும் உற்பத்தி செய்வது என்று கொள்ளவேண்டும். இரண்டாவது, மேற்கண்ட இலக்கணப்படி இரு வேறு தொழில்களாகக் கருதப்படவேண்டிய பொருள்களும் ஒன்றுக்கொன்று ஓரளவு போட்டியிடக்கூடும். உதாரணமாக சோப்புத் தொழிலும், வாஷிங் சோடாத் தொழிலும் பிணைப்புடையன. ஒன்றின் விலை மாறினால் மற்றொன்றின் விற்பனை பாதிக்கப்படலாம். ஒரு பொருளுக்கும் மற்றொரு பொருளுக்கும் உள்ள தொடர்பு பின்னிய நெகிழ்ச்சியால் (cross-elasticity) அறியக்கூடுமென்பது முன்னரே சொல்லப்பட்டது.

பொருள்களை வேறுபடுத்துவதினால் ஒவ்வொருவகைப் பொருளுக்கும் ஒரு தனி அங்காடி நியமனமாவதாகக் கருத வேண்டியிருக்கிறது. ஆயினும் இந்த அங்காடிகள் பிணைப்புடையவையாகின்றன. எப்படி என்பது பின்னர் அறிவோம். இங்கு வேறுபாடு எவ்வெவ்வகையில் உண்டாக்கப்படுகிறது என்பதை மட்டும் விளக்குவோம். இருவகையில் வேறுபாடுகள் தோன்றச் செய்யலாம். ஒன்று பண்டத்திலேயே வேறுபாடுகளைத் தோற்றுவிக்கலாம். வியாபாரப்பெயர் (trade mark), கட்டுமுறை (packing), அமைப்பு, நிறம் முதலியவைகளில் வேறுபாடு உண்டாக்கலாம். மற்றொரு வகை வேறுபாடு விற்பனை முறையில் தோன்றச் செய்யலாம். கடையின் நிறுவிடம் (location), கடையின் செயல் முறை,

கடை ஆள்களின் கவர்ச்சித்திறன் முதலியவைகளால் (பண்டங்களில் வேறுபாடு உண்டாக்குவதுபோல்) வாங்குவோர் மனத்தில் வேறுபாடு உண்டாக்கலாம். இந்த இரண்டு வகைகளில் எவ்வகையில் வேறுபாடு புலப்படுமாயினும் வாங்குவோர் மனத்தில் பண்டங்கள் வேறுபட்டனவாகத் தோன்றும். சேம்பர்லின் (Chamberlain) என்ற அமெரிக்கப் பொருளாதாரப் பேராசிரியர் பண்ட வேறுபாடு காரணமாக விலை நிர்ணய இயலில் செய்ய வேண்டிய திருத்தங்களை விளக்கினார். இதுவரை பொருளாதார இயலில் போட்டிச் சூழ்நிலையில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையும், சர்வாதீனச் சூழ்நிலையில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையும், ஆக இரண்டு வகை அங்காடி அமைப்பில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையைப் பற்றியே காணப்பட்டது. பேட்டன்டு (patent), காப்பிரைட்டு (copyright), இயற்கை வசதிகள் முதலிய காரணங்களால் தோன்றிய தொழில்கள் எல்லாம் சர்வாதீன அங்காடியைச் சார்ந்தன என்று கருதப்பட்டன. பேட்டன்டுகள் முழுச் சர்வாதீனம் தருவதாகவும் பேட்டன்டுடைய பொருள்களின் விலை நிர்ணயம் சர்வாதீனத்தில் அடங்குவதாகவும், வர்த்தகச் சின்னமுடைய (trade mark) பொருள்களின் விலை நிர்ணயம், போட்டி அங்காடி விலையியலில் அடங்குவதாகவும் கருதப்பட்டது என்றும், உண்மையில் போட்டி அம்சத்தோடு சர்வாதீன அம்சமும் கலந்து காணப்படுவது புறக்கணிக்கப் பட்டதாகவும் சேம்பர்லின் குறை கூறினார். பேட்டன்டுகள் தனிச்சலுகை கொடுப்பது உண்மை. ஆனால் இவைகளும் போட்டிக்குட்பட்டனவே. எப்படியெனில் ஒரு நூதனம் பேட்டன்டு செய்யப்பட்டால் அநேகர் புது நூதனங்களைக் கண்டுபிடிக்கப் போட்டியிடுகின்றனர். ஆகவே பேட்டன்டு சர்வாதீனத்தைக் குறிப்பிட்ட காலத்துக்கு அளிப்பதாயினும் போட்டியை அது தடுக்கவில்லை. பேட்டன்டுகளில் சர்வாதீனம் நூதனங்களால் குலைக்கப்பட்டுக்கொண்டே இருக்கின்றன. தவிர ஒவ்வொரு பேட்டன்டுப் பொருளுக்கும் அரைகுறையான பதிலீட்டுப் பொருள்கள் போட்டியிட்ட வண்ணமாக இருக்கின்றன. காப்பிரைட் நூல்களும் இப்படியே போட்டிக் குள்ளாகின்றன. வர்த்தகச் சின்னங்கள் ஓரளவு சர்வாதீனத்தைத் தருகின்றன. ஆனால் வியாபாரிகள் வர்த்தகச் சின்னங்கள் தாங்கள் போட்டி இடுவதற்கு வசதி செய்வதாகக் கருதுகின்றனர். ஆகவே போட்டியின் ஓர் அம்சமாகக் கருதப்படுகிறதே யொழிய விரோதமாகக் கருதப் படவில்லை. இவை எந்த வகையிலும் ஒரு துறையில் சர்வாதீனம் பெற வழி செய்வன அல்ல என்றும் சிலர் கூறுகின்றனர். வர்த்தகச் சின்னங்களைப் பற்றி இப்படி வாதம் செய்வது சரியானால் பேட்டன்டுகளும் இதே மாதிரி சர்வாதீனம் தருவன அல்ல என்று கூறலாமல்லவா என்று சேம்பர்லின் கேட்கிறார். அப்படியே

பேட்டன்டுகள், வர்த்தகச்சின்னங்களைவிட அதிக சக்தியுடையன வாயினும், பொருளாதார இயல் முறையில் இந்த வேறுபாட்டைத் தேவை நெகிழ்ச்சி வேறுபாடாகக் கருதலாம். அங்காடியில் வேறு பாடாகக் கருதுவது சரியல்ல. ஆகவே பேட்டன்டுக்கும், வர்த் தகச் சின்னங்களுக்கும் இயல்முறையில் வேறுபாடு இல்லை என்பது சேம்பர்லினுடைய வாதம். இரண்டிலும் சர்வாதீன அம்சமும் போட்டி அம்சமும் காணப்படுகின்றன. இந்த அம் சங்கள் கலந்துள்ள அளவில்தான் சற்று வேறுபாடு காணலாம், அதுவும் சந்தேகமானது என்பார் சேம்பர்லின்.

அடுத்தபடி, வேறுபாட்டுக்குக் காரணமான விற்பனைச் சூழ் நிலையைப் பார்ப்போம். இதில் முக்கியமானது விற்பனையாளன் நிறுவிடம் (location). கடை, வாங்குவோருக்கு எவ்வளவு அரு காமையில் இருக்கிறதென்பது விற்பனைக்கு முக்கியம். குறிப் பிட்ட வாங்குவோனுக்கு அருகில் உள்ள கடை அவன் விஷ யத்தில் சற்று சர்வாதீனத்தையுடையது. ஆனால் சற்று தூரத்தி லுள்ள கடையும் அதனுடன் போட்டியிடுகிறது. இருப்பிடம் தவிர மற்ற அம்சங்களைக் கருதினாலும் இப்படியே ஓரளவு சர்வா தீன சக்தியும் போட்டியும் கலந்து காணப்படுகின்றன. ஆகவே விலை நிர்ணய முறையை விளக்க வேண்டுமானால் இந்தக் கலப்பு நிலையைக் கருதவேண்டும். பொருள் வேறுபாடு உள்ள அங்காடி நிலையைச் சர்வாதீன விலை நிர்ணய முறையைக்கொண்டு மட்டும் விளக்குவது சரியாகாது.

ஸ்டிக்ளர் கருத்து :- வாங்குவோர் அறியாமையின் அடிப் படையில் விற்போர் பண்டங்களுக்கு வேறுபாடு புகட்டிச் சிறு சர்வாதீனம் பெற்று ஏற்றமான விலை வாங்க முயல்கின்றனர் என்ப துண்மை. இப்படிப்பட்ட விற்பனையாளர்கள் விலையைக் குறைத்துத் தம் விற்பனையைப் பெருக்குவதைவிட வாங்குவோர் அறியாமை யைப் பயன்படுத்தி விளம்பர மூலம் விற்பனையைப் பெருக்க முயல் வார்கள். இதை மருந்து, சோப்பு, செண்ட்டு முதலியவைகளில் காண்கிறோம். பிராண்டு அடிப்படையில் ஒரே பொருளுக்கு பல விலைகள் தரப்படுவதைக் காண்கிறோம். ஆனால் சேம்பர்லின் பண்ட வேறுபாட்டின் (product differentiation) முக்கியத்தை மிகைப்படுத்திக் கூறுகிறார் என்று நினைக்க இடமிருக்கிறது. பண்ட வேறுபாடு சர்வாதீனத்தின் சிறப் பம்சமல்ல என்று ஸ்டிக்ளர் கூறு கிறார். பூரண போட்டியின் கீழும் மக்களின் பல்வேறு தேவை களுக்கும் ருசிக்கும் ஏற்ப ஒரே பொருளில் பல வகைகளை விற்ப துண்டு. வாங்கும் குல்லாய்கள் எல்லாம் ஒரே மாதிரியாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்க முடியுமா? பலவகைகள் தேவைப்படும். அவை

களின் உற்பத்திச் செலவும் வேறுபடும். ஆகவே செலவு வேறு பாட்டால் விலை வேறுபடுவதை எல்லாம் சர்வாதீன அம்சத்தின் விளைவு என்று கருத முடியாது. இப்படிப் பார்த்தோமானால் சேம்பர்லின், சர்வாதீனம் (பண்ட வேறுபாடு) காரணமாக விலை வேறுபாடுண்டாயிற்று என்று கூறுவதில் பெரும்பாலும் செலவு வேறுபாட்டால் விலை வேறுபா டுண்டாவதே காணப்படும். பண்ட வேறுபாடுண்மையை மறுக்கவில்லை ; ஆனால் அது ஓரளவுக்குத் தான் முக்கியம் என்பதையும் மறக்கக் கூடாது. சேம்பர்லின், போட்டியிலிருந்து (பிரிக்கும்) காரணிகளில் பண்ட வேறுபாட்டை மட்டும் வற்புறுத்தினர். இடப் பெயர்ச்சியின்மை (immobility) காரணமாகப் போட்டியில் நிறை குறைவேற்படுவது இதைவிட முக்கியமானது. உற்பத்தி செய்வோரிடமும் அறியாமை காண முடியும்.

2. அங்காடி வகைகளும் தேவையும்

(Types of market and demand curves)

இதுவரையில் செய்த விளக்கங்களைக் கொண்டே தொழில்களை மூன்று வகைகளாகப் பிரிக்கலாம். 1. ஒரே ஒரு விற்பனையாளர் உள்ள தொழில்கள் = சர்வாதீனம் (monopoly). 2. பல (many) விற்பனையாளர்கள் உள்ள தொழில்கள். இதை இரண்டு வகைகளாகப் பிரிக்கலாம்.

(a) எல்லாப் பண்டங்களும் ஒரே தன்மையானவை (identical) = தூயபோட்டி (pure competition).

(b) பண்டங்கள் வேறுபடுத்தியவை (differentiated) = சர்வாதீனப்போட்டி (monopolistic competition).

3. சில (few) விற்பனையாளர்கள் உள்ள தொழில்கள் = (oligopoly). இதில் இரண்டு வகைகள் உண்டு.

(a) பண்டங்கள் ஒரே தன்மையானவை (pure oligopoly).

(b) பண்டங்கள் வேறுபடுத்தியவை (differentiated oligopoly). ஆக இனங்கள் ஐந்தாகின்றன.

இந்தப் பிரிவினை, விற்பனையாளர் எண்ணிக்கையையும் பண்டங்களின் தன்மையையும் அடிப்படையாகக் கொண்டு அங்காடிகளை ஐந்து வகைகளாக வகுக்கிறது. இந்த இரண்டு அம்சங்கள் தான் ஒரு நிறுவனத்தின் பொருள்களுக்குத் தேவை எப்படி இருக்குமென்று நிர்ணயிக்கக் கூடியன. விற்பனையாளரின் எண்ணிக்கை ஒரு விற்பனையாளரின் செயல் எந்த அளவுக்கு ஒரு தொழிலின் விற்பனையைப் பாதித்து அதிலுள்ள ஒவ்வொருவருடைய உற்பத்தி, விலை ஆகியவற்றைத் தாக்கும் என்பதை நிர்ண

யிக்கிறது. பண்ட வேறுபாடு, ஒவ்வொரு நிறுவனத்துக்கும் விலை நிர்ணயத்தில் எவ்வளவு சுயேச்சை இருக்கிறது என்பதை நிர்ண யிக்கிறது. இவை இரண்டு தவிர ஒரு நிறுவனத்தின் பொருளுக் குள்ள தேவையைப் பாதிக்கும் வேறு பல அம்சங்களும் உண்டு. உதாரணமாக, எந்த அளவுக்குப் பண்டங்கள் உறுதிப்பாடு உடையன (durability), வாங்குவோர் எத்தனை பேர் என்பவை களைக் கூறலாம். இப்போது வாங்குவோர் அநேகர் என்று வைத்துக்கொண்டு ஒவ்வோர் அங்காடியிலும் காணப்படும் தேவை நிலையை ஆராய்வோம்.

சர்வாதீனத் தேவை
(Monopoly Demand)

ஒரு தனி நிறுவனம் தன் தொழிலில் சர்வாதீனத்தோடு இருக்கும்போது அதன் விலைக்கும் விற்பனைக்குமுள்ள தொடர்பு சிக்கலற்றதாக நினைக்கக்கூடும். சர்வாதீன நிறுவனத்தின் உற்பத்தியோடு போட்டியிட நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள் யாதொன்றுமில்லை. பின்னிய நெகிழ்ச்சி (cross elasticity) மற்ற எந்தப் பொருளோடு இணைத்துப் பார்த்தாலும் மிக அற்பமாக இருக் கிறது. வேறு யாருடைய உற்பத்தியில் ஏற்படும் மாறுதல்களும், விலையில் ஏற்படும் மாறுதல்களும் இச் சர்வாதீன நிறுவனத்தைப் பாதிக்காது. இதன் விலையை மாற்றியதும் வேறு யாரும் தங்கள் விலையை மாற்றி இதனுடைய தேவையைப் பாதிக்க முடியாது. தவிர இது எந்த விலைக்கு விற்றாலும் போட்டியாக அங்காடியில் யாரும் புகமுடியாது. குறிப்பிட்ட ஒரு பொருளின் உற்பத்தியில் தனித்து நிற்பதாகையால் தனி நிறுவனமே (firm) தொழில் (industry) ஆகிறது. ஆகவே தனி நிறுவனத்தின் தேவைக் கோடே தொழிலின் தேவைக்கோடாக ஆகிறது. ஆகவே அதன் தேவைக் கோட்டின் அம்சங்கள் தொழில் தேவைக் கோட்டின் அம்சங்களை உடையதாக இருக்கும்.

முன்னர் நாம் தேவையைப்பற்றி விளக்கியபோது பொதுவாக தேவைக் கோடு வலமிருந்து இடம் சரியுமென்று பார்த்தோம். ஓர் அங்காடியின் தேவைக்கோடு பல விலைகளில் விற்கக்கூடிய அலகுகளைக் குறிப்பிடுகிறது. தேவைக்கோடு ஒவ்வொரு விலையி லும் மக்கள் தேவையைக் காட்டுவதாயின் அதே கோடு ஒவ்வொரு விலையிலும் விற்பனையையும் காட்டும். ஆகவே தேவைக்கோடானது விற்பனைக்கோடு (sales curve) ஆகவும் இருக்கிறது. ஆகவே தேவைக்கோட்டின் நிலை (position) யும்,

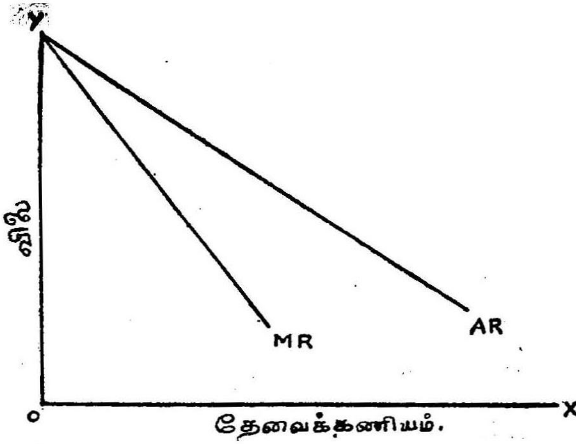
சரிவு (slope)ம் முறையே விற்பனையின் அளவு, நெகிழ்ச்சி ஆகிய வற்றைக் காட்டும். தேவைக் கோடு வலப்பக்கம் சரிவது குறைந்த விலையில் அதிகம் விற்கலாம் என்பதைக் காட்டுகிறது. இடமிருந்து வலம் சரியும் தேவைக்கோடே சர்வாதீனத்துக்கும் பொருந்துவதாகும்.

ஒரு தொழிலின் தேவைக்கோடு சர்வாதீனத்தின் தேவைக் கோடாக இருப்பதினுல் இரண்டு விளைவுகள் உண்டாகின்றன. ஒன்று, அதனுடைய தேவைக்கோடு சலனமற்றது, நிலையானது. ஏனெனில் போட்டிப் பொருள்களிலிருந்தால்தானே அவைகளில் உண்டாகக் கூடிய விலைமாறுதல்கள் தன்னுடைய தேவைக் கோட்டைப் பாதிக்குமென்று எதிர்பார்க்கலாம்? போட்டியில்லா ததிலுல் இந்தவித அச்சம் வேண்டியதில்லை. இதன் தேவைக் கோடு பிற வியாபாரிகளின் செயலால் பாதிக்கப்படமாட்டாது. இதன் இச்சைப்படி விலைகளை மாற்றலாம். மாறலின் விளைவாகத் தன் விற்பனை பாதிக்கப்படும் என்று அச்சப்பட வேண்டியதில்லை. இரண்டாவது, இதன் தேவைக்கோடு இடமிருந்து வலம் சரிவது உற்பத்தி அதிகப்படுத்தி விற்க முயன்ருல் விலையைக் குறைக்க வேண்டுமென்பதைக் காட்டுகிறது; உற்பத்தியைக் குறைத்தால் விலை ஏற்றலாம் என்று காட்டுகிறது. ஆகவே உற்பத்தியை ஏற்ற ஏற்ற ஒவ்வொரு அலகுக்கும் கிடைக்கும் இறுதிநிலை வருவாய் (marginal revenue) குறைந்துகொண்டே போகிறது. ஆகவே சர்வாதீனம் ஒரு குறிப்பிட்ட விலைக் கொள்கையை நிலையாகப் பின்பற்ற முடியும்.

தேவைக்கோடு ஒவ்வொரு விலையிலும் எத்தனை அலகுகள் விற்கப்படும் என்பதைக் காட்டுகிறது என்ருேம். உதாரணமாக 50 புதுக்காசுகள் விலையில் 25 அலகுகள் விற்கப்படுவதாலுல் ஒவ்வோர் அலகும் தரும் சராசரி வருவாய் (average revenue = AR) 50 புதுக்காசுகள் ஆகும். ஆகவே தேவைக்கோட்டை சராசரி வருவாய்க் கோடாக (average revenue curve) மதிக்கலாம். இது பலவேறு அளவு அலகுகள் விற்பனையாகும் போது ஒவ்வோர் அலகுக்கும் கிடைக்கும் சராசரி விலையைக் காட்டுகிறது. சராசரி வருவாய்ப் புள்ளிகளிலிருந்து இறுதிநிலை வருவாயைக் கணித்துப் பெறலாம். இறுதிநிலை வருவாயைக் கண்டு பிடிக்க இறுதிநிலையாக விற்கப்படும் அலகுக்குக் கிடைக் கும் வருவாயிலிருந்து முன்னே விற்றுவந்த அலகுகளையும்கூடக் குறைந்த விலைக்கு விற்பதினுல் உண்டாகும் நஷ்டத்தைக் கழிக்க வேண்டும். மீதியிருப்பது இறுதிநிலை விற்பனையால் வந்த இறுதிநிலை வருவாய் (marginal revenue = MR). இதற்கு ஓர் உதாரணம் தரு

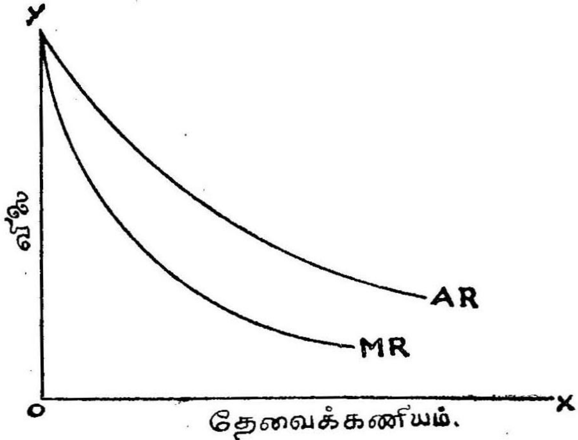
வோம். ஒரு தேவைக்கோட்டின் (சராசரி வருவாய்க்கோட்டின்) படி 25 அலகுகள் விற்பதானால் ஒவ்வொன்றும் 50 காசுகளுக்கு விற்கும் என்றும், ஆனால் 26 அலகுகள் விற்கவேண்டுமானால் ஒவ்வொன்றும் 49 காசுகளுக்குத்தான் விற்கமுடியுமென்றும் வைத்துக்கொள்வோம். விற்பனையை 25 லிருந்து 26 ஆக உயர்த்த 1 காசு விலையைக் குறைக்க வேண்டியிருக்கிறது. ஆகவே 26 அலகுகளை விற்றால் $26 \times 49 = 1274$ காசுகள் மொத்த வருவாய் (total revenue) ஆகிறது. 25 அலகுகள் தலா 50-க்கு விற்றபோது 1250 காசுகள் வருவாய் ஆகிறது. ஆகவே ஒன்று அதிகமாக விற்றும் 49 காசுகள் வராது 24 காசுதான் வருவாய் வருகிறது. ஏன்? 26. விற்க முற்பட்டபோது 26வது அலகை மட்டும் 49 காசுகளுக்கு விற்கமுடியாது. இதுவரையில் விற்று வந்த 25 அலகுகளையும்கூட ஒரு காசு குறைந்த விலையில் விற்க வேண்டியிருக்கிறது. அதனால் அந்த 25 அலகுகளில் நஷ்டம் 25 காசு. ஆகவே இறுதிநிலை வருவாய் $= 49 - 25 = 24$ காசு. 27 அலகுகளை விற்க விலை 47 ஆகக் குறைக்கப்படவேண்டியிருந்தால் மொத்த வருவாய் 1269 காசுகள் ஆகும். இறுதிநிலை வருவாய் $(1274 - 1269) = -5$ ஆகிறது. இதற்குக் காரணம் என்னவெனில் முன் விற்று வந்த அலகுகளையும் 2 காசு விலை குறைத்து விற்பதினால் ஏற்பட்ட நஷ்டம் $26 \times 2 = 52$ காசுகள். 27வது அலகை விற்றதினால் வரவு 47 காசுகள். ஆகவே மொத்த வருவாய் குறைகிறது. இக் குறைவு இறுதிநிலை வருவாயை எதிர்க் கணியமாகச் (-5) செய்கிறது.

எந்த அளவுக்கு உற்பத்தி செய்யவேண்டும் என்று நிர்ணயம் செய்வதற்கு இறுதிநிலைச் செலவு (marginal cost), இந்த இறுதிநிலை வருவாயோடு ஒப்பிடப் படுமே ஒழிய விற்பனைத் தொகையோடு ஒப்பிடப்படாது. இதைப் பற்றிப் பின்னர் சர்வாதீன விலை நிர்ணயத்தைப் பற்றிப் பேசும்போது ஆய்வோம். சராசரி வருவாய்க் கோட்டிலிருந்து இறுதிநிலை வருவாய்க்கோட்டைப் பெறும் முறையை இந்நூலின் முதல் பாகத்தில் 192-194வது பக்கங்களில் வருணித்துள்ளோம். ஆகவே சர்வாதீன நிறுவனத்தின் தேவைக்கோடும் இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடும் பின் கண்டவாறு இருக்கும்.



படம் 1.

நேரான
தேவைக்கோடு



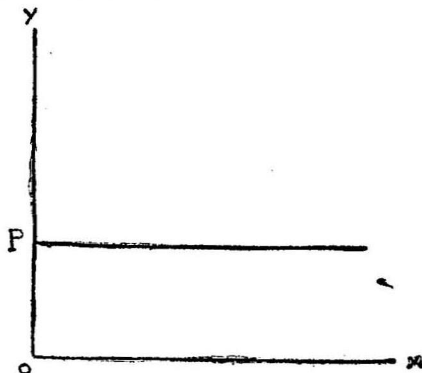
படம் 2.

வளைந்த
தேவைக்கோடு

தூயபோட்டியில் தேவை

சர்வாதீன அங்காடி காண்பது அரிது. தூய போட்டியும் சாதாரணமாகக் காணப்படுவதில்லை. தூய போட்டி காணப்பட விற்பனையாளர்கள் அநேகராக இருக்க வேண்டியதோடு அவர்கள் அனைவரின் விற்பனைப் பண்டமும் ஒரேதன்மையாக எந்த விதத்திலும் வேறுபடாததாக இருக்கவேண்டும். இப்படி எவ்விதத்திலும் வேறுபாடு காணமுடியாத உற்பத்திப் பொருள் வியாபாரிகளுக்கிடையே காண்பதரிது. ஓரளவு பயிர்த்தொழிலில், தரப்படுத்திய தானிய விற்பனையில், காணப்படலாம்.

தூயபோட்டியில் ஒரு தனி விற்பனையாளன் அங்காடியின் மொத்த அளிப்பில் (supply) ஒரு சிறு பகுதிக்கே உரியவனுகை யால் அவன் தன்னுடைய விற்பனையை இரண்டு மடங் காக்கி ஞலும் மும்மடங் காக்கிஞலும் அங்காடியின் விலை அதனுல் பாதிக் கப்படாது. அங்காடியில் நிலவும் விலையில் விரும்பிய அளவு அங்காடி விலையைப் பாதிக்காமல் அவன் விற்கக்கூடும். தான் அதிகப்படி விற்பதற்காக விலையைக் குறைக்க வேண்டியதில்லை. அவன் அங்காடியில் விற்பதை நிறுத்தி விட்டாலும் அங்காடி யில் விலை ஏருது. ஆகவே தூய போட்டியில் ஒரு தனி விற்பனை யாளன் செயல்கள் எந்தவித மாறுதலையும் உண்டாக்காது. அங் காடியில் காணப்பட்ட விலையில் அவன் விரும்பிய அளவு, ஏற்ற மாகவோ குறைவாகவோ, விற்கலாம். அவன் அங்காடியிலுள்ள மேற்படி குறிப்பிட்ட விலையில் எந்த அளவும் விற்கலாமாகையால் அவன் பொருளுக்கு உள்ள தேவையை அளவிலா நெகிழ்ச்சித் தேவை (infinitely elastic demand) என்று கூறலாம். ஆகவே தூயபோட்டியில் ஒரு தனி விற்பனையாளனின் தேவைக் கோடு ஒரு நேரான படுகிடைக்கோடாகக் குறிப்பிட்ட விலை மட் டத்தில் இருக்கும்.



படம் 3.

தனிநிறுவனத்
தேவைக்கோடு

இந்தக் கோடு அவன் விரும்பிய எத்துணை அளவு உற்பத்தி யையும் od விலையில் விற்கலாம் என்று காட்டுகிறது. இந்த விலைக்கு அதிகமாக விற்கமுயன்ருல் அவன் வியாபாரத்தை இழக்கவேண்டியிருக்கும். ஏனெனில் வேறு கடையில் பழைய விலைக்கே தமக்கு வேண்டிய அளவுக்கு வாங்குவோர் பெறமுடி யும். அங்காடி விலைக்கு ஏற்றமாக விற்காதது மட்டுமல்ல; குறை வாகவும் விற்கமாட்டான். ஏனெனில் தன் இருப்பு அங்காடியில் ஒரு சிறு பகுதியாதலின் அதைக் குறைந்த விலைக்கு விற்பதால் தான் பெறக்கூடிய இலாபத்தை அறியாமையால் இழப்பதாகுமே தவிர நலமொன்றுமில்லை.

சர்வாதீனத்துக்கும், தூயபோட்டிக்குமுள்ள வேறுபாட்டை உணரவேண்டும். இரண்டு வகைகளில் வேறுபாடு காணலாம். (1) போட்டி விற்பனையாளனுக்கு விலையை மாற்றச் சக்தியில்லை. நிலவும் விலையில்தான் விற்கலாம். ஆனால் தன் உற்பத்தி அளவை மாற்றலாம். அவன் அதிகமாய் விற்பதினால் அங்காடி விலை இறங்காதாகையினால் சர்வாதீனனைப் போல அவன் உற்பத்தியைப் பெருக்க அஞ்சவேண்டியதில்லை. சர்வாதீனனோ உற்பத்தியைப் பெருக்கினால் தன் இறுதிநிலை வருவாய் குறையக் கண்டு உற்பத்தியைக் குறைப்பான். (2) சர்வாதீனனுடைய தேவைக்கோட்டைவிட இவனுடைய தேவைக்கோடு நிலையற்றது. விற்கும்விலை அங்காடிச் சூழ்நிலையால் நிறுவப்படுகிறது ; அங்காடியின் தேவை அளிப்பு நிலை மாறினால் விலை மாறும். இவன் அந்த அங்காடி விலைக்கேற்ப விற்பது தவிர வேறொன்றும் செய்ய முடியாது. சர்வாதீன வியாபாரியோ தன் தேவைக்கோட்டிலுள்ள ஏதாவது ஒரு விலையைத் தேர்ந்து கொள்ளலாம்.

நாம் மேலே ஒரு தனிப் போட்டி வியாபாரியின் தேவைக்கோடு, படுகிடைக்கோடாக (horizontal) இருக்குமென்று சொன்னோம். ஆனால் எல்லா வியாபாரிகளும் சேர்ந்த தொகுதியாகிய போட்டி மார்க்கட்டின் தேவைக்கோடு வலப்பக்கம் சரிவதாக இருக்குமென்பதை மறக்கக்கூடாது. அதாவது ஒரு தனி வியாபாரி ஒரே விலையில் எந்த அளவு வேண்டுமானாலும் விற்கலாமேயொழிய, எல்லா வியாபாரிகளும் தொகுதியாக எந்த அளவு வேண்டுமானாலும் விலையைப் பாதிக்காமல் விற்க முடியுமென்று நினைக்கக்கூடாது. ஏனெனில் எல்லா வியாபாரிகளுமே தங்கள் உற்பத்தியை இரு மடங்கு ஆக்குவார்களானால் அளிப்பு அதிகமாகி, அந்த அளிப்பை விற்பனை செய்ய விலையைக் குறைக்க வேண்டிவரும். ஆகவே தொழில் முழுவதையும் எடுத்துக்கொண்டால் அந்தப் பண்டத்தின் தேவைக்கோடு சரிவாக இருக்கும். மேலும் மேலும் அதிகமாக விற்க விலையைக் குறைத்துக்கொண்டே போக வேண்டியிருக்கும். ஆகவே தேவைக்கோடு வலப்புறச் சரிவுடன் காணப்படும்.

ஒரு சர்வாதீனன் தன் பண்டத்துக்குள்ள தேவையை உயர்த்த (increase) வேண்டுமானால் (1) பதிலீடுகளின் அளிப்பைக் குறைக்கவேண்டும். (2) விளம்பரம் செய்ய வேண்டும். பதிலீடுகள் தோன்றினால் அவைகளின் உற்பத்தி முறையைத் தன் வசமாக்கிக்கொள்ள வேண்டும். அதாவது வாங்கிவிட வேண்டும். பின்னர் உற்பத்தியை நிறுத்தலாம்; பதிலீட்டின் விலையை உயர்த்தி அல்லது தரத்தைக் குறைத்து

விற்பனையாகாமல் செய்யலாம். பதிலீடுகளின் கிடைப்பு முன்னர்க் கூறியபடி அரசாங்கத்தின் தலையீட்டால் குறைக்கப்படலாம். இறக்குமதிவரி, உள்நாட்டுவரி, அரசாங்கச் சலுகை முதலியவற்றால் போட்டி குறையலாம். ஆனால் எவ்வெவைகளைப் பதிலீடு என்று கருதுவது? முடிவில் எல்லாப் பண்டங்களும் ஒன்றற்கொன்று சங்கிலித் தொடர்பாகப் பதிலீடாகும். பதிலீட்டுப் பொருளை அடக்கினாலும் கிடைக்கும் ஆதாயம் என்ன? அற்பமாக இருக்கலாம். ஆகவே பின்னிய நெகிழ்ச்சி அதிகமானவைகளையே அடக்கவேண்டும்.

அடுத்தபடி விளம்பரம் செய்து சர்வாதீனன் விற்பனையை அதிகப்படுத்தலாம். இதனால் பதிலீட்டுப் பொருள்களைவிடத் தன் பொருள் சிறந்ததென வற்புறுத்தலாம். நெருக்கமான பதிலீடு இல்லையாதலின் எதிர்விளம்பரம் தோன்றுமென்று அஞ்ச வேண்டியதில்லை. விளம்பரங்கள் எவ்வளவு பயன் தரும் என்பது ஐயப்பாடான விஷயம். வியாபாரிகள் விளம்பரக் கம்பெனிகளினால் ஏமாற்றப்படுகின்றனர் என்று சிலர் நினைக்கின்றனர்.

சர்வாதீனன் தன் இலாபத்தை உச்சப்படுத்தத் தன் அங்காடியைப் பிரித்து விலைபேதம் செய்ய முடிகிறது. ஒரு தேவைக் கோட்டுக்குப் பதிலாக இரண்டு மூன்று தேவைக் கோடுகள் இருக்கும். இது பற்றிப் பின்னர் விலை நிர்ணயத்தை ஆயும் போது பார்ப்போம்.

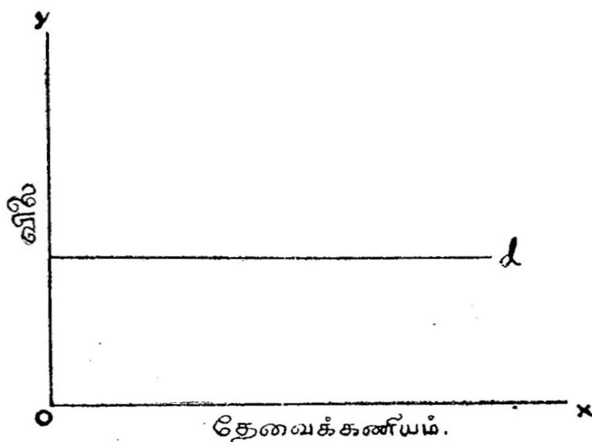
சர்வாதீனப் போட்டியில் தேவைக்கோடு
(Demand under monopolistic competition)

சர்வாதீனத்துக்கும் தூய போட்டிக்கும் இடைப்பட்ட அங்காடி நிலைகள் (a) பல வியாபாரிகளுடைய சர்வாதீனப் போட்டி (monopolistic competition with differentiated products), (b) தூய ஆலிகாப்பலி (pure oligopoly with identical products), (c) வேறுபாடுட்டப்பட்ட ஆலிகாப்பலி (differentiated oligopoly). சர்வாதீனப் போட்டியில் பல வியாபாரிகள் வேறுபாடுடைய, ஆனால் நெருங்கிய பதிலீடான, பொருள்களை விற்கின்றார்கள். தனி வியாபாரி எவனும் அங்காடி உற்பத்தியில் குறிப்பிடத்தக்க அளவு உற்பத்தி செய்வதில்லை. ஒருவன் உற்பத்தியைப் பெருக்குவதினால் மற்ற வியாபாரிகளின் விற்பனையைப் பாதித்து நேரடியான எதிர்ப்பை உண்டாக்க முடியாது. பலருடைய உற்பத்திப் பண்டங்களும் நெருங்கிய பதிலீடுகளேயொழிய பூரண பதிலீடுகளல்ல. தூயபோட்டிக்கும் சர்வாதீனப்

போட்டிக்கும் பண்ட விஷயத்திலுள்ள வேறுபாடு என்னவெனில் தூயபோட்டியில் எல்லோருடைய பண்டங்களும் ஒரே தன்மையாய்ப் பூரண பதிலீடுகளாகும். சர்வாதீனப் போட்டிக்கும் தூய சர்வாதீனத்துக்குமுள்ள வேறுபாடு என்னவெனில் சர்வாதீனப்போட்டியில் பண்டங்கள் நெருங்கிய பதிலீடுகள். ஆகவே சர்வாதீனப் போட்டியிலுள்ள வியாபாரியின் பண்டம் சர்வாதீன வியாபாரியின் பண்டத்தைவிட அதிகமாக விலை நெகிழ்ச்சியுடையது.

சர்வாதீனப்போட்டியில் வியாபாரிகளின் பண்டங்கள் நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள்கள் என்பதின் குறிப்பு என்னவெனில், ஒரு வியாபாரி தன் விலையை ஒரு சிறிது வெட்டினுல் வாங்குவோர்கள் உடனே மற்ற வியாபாரிகளிடமிருந்து இவனிடம் வந்து குவிவார்கள். மற்றவர்கள் விற்பனை வெகுவாக பாதிக்கப்படும். எதிரிடையாக, விலையை ஒரு சிறிது ஏற்றினுல் இவன் விற்பனை குறைந்து மற்றவர்கள் விற்பனை வெகுவாக ஏறும். இந்த நிலையில் சர்வாதீன வியாபாரி ஒருவனின் தேவைக்கோடு எப்படி இருக்கும்? முதலாவதாக, அது மிக்க நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கும். ஆனுல் பூரண நெகிழ்ச்சி யுடையதாக இருக்காது (very elastic but not perfectly elastic). தன் விலையைச் சிறிது குறைப்பதினுல் மற்ற வியாபாரிகள் ஒவ்வொருவரின் விற்பனையையும் சிறிது பாதித்து மொத்தத்தில் தன் விற்பனை அதிகமாகக் காண்பான். பிற வியாபாரிகளிடம் வாங்கி வந்த அத்தனை பேரும் இவனிடம் வரமாட்டார்கள். ஒவ்வொருவரிடமிருந்து ஒரு சிலரே வருவார்கள். இரண்டாவது, தன்னுடைய விலை - உற்பத்தி மாறுதலால் மற்றவர்களின் விற்பனை பாதிக்கப்பட்டு, அவர்களும் விலையை மாற்றுவார்கள் என்று அஞ்சாமல் தன்னுடைய தேவைக்கோட்டை (demand curve) வரையலாம். ஏனெனில் இவன் அங்காடியில் ஒரு சிறு அளவு விற்பனைக்கே காரணமாக இருக்கிறுன். இவன் விலை ஏற்றுவதால் மற்றவர் ஒவ்வொருவரின் விற்பனை குறிப்பாக மாருது. இவன் விலையை இறக்குவதினுலும் மற்றவர்களின் விற்பனை இழப்பு குறிப்பிடு மளவு இருக்காது. மூன்ருவது, இவனேடு போட்டியிடுபவர் அனைவரின் விலை ஒரு தொகுதியாக மாறினுல் இவனுடைய தேவைக்கோட்டின் நிலை (position), அதாவது இவன் அங்காடிப் பங்கு, வெகுவாக மாறும். இவன் தேவை மிக நெகிழ்ச்சி யுடையதாக இருப்பதால் விலையை மாற்றக்கூடிய சக்தி அற்பமாகவே இருக்கும். இவன் செய்யக்கூடிய மாறுதலுக்கு வரம்புகள் நெருக்கமானவை. இவன் விலை, மேல் வரம்பைத்

தாண்டிப்போனல் இவன் விற்பனை வெகுவாகக் குறைந்து விடும். கீழ் வரம்புக்கும் குறைந்து போனல் அது அறிவீனம். விலையைக் குறைக்காமலேயே வேண்டியதை விற்கலா மாகை யால் இவன் அவ்வளவுக்குக் குறைக்க வேண்டியதில்லை. ஆகவே இவன் விலைக்கும் மற்றவனுடைய விலைக்கும் இருக்கக் கூடிய வேறுபாடு சிறிதாகவே இருக்கும். சர்வாதீனப் போட்டி யில் எல்லோரும் நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்கின்றன ராதலால் எல்லோருடைய விலைகளும் ஏறக்குறைய நெருக்கமாக ஒரு மண்டலத்தில் (range) இருக்கும். இந்த மண்ட லத்தின்மட்டம் இத்தொழிலின் மொத்த உற்பத்தியைப் பொறுத்திருக் கும். அந்த மட்டத்தின் அருகாமையில் சற்று ஏறத்தாழ விலையை அமைக்க முடிவதே சர்வாதீனப் போட்டியின் அம்சமாகும். ஆகவே தூய போட்டியில் எப்படி ஒரு விற்பனையாளனின் விலை அங்காடி விலையைப் பின்பற்ற வேண்டியிருக்கிறதோ, அவ்வாறே சர்வா தீனப் போட்டியிலும் ஒருவனுடைய விலை அங்காடி விலை மண் டலத்தைச் சார்ந்து இருக்க வேண்டியிருக்கிறது.



படம் 4
சர்வாதீனன் தேவைக்கோடு

இப்படத்தில் தேவைக்கோட்டின் அற்ப சரிவு, சர்வாதீனப் போட்டியில் ஒருவனுடைய பொருளுக்கு உள்ள தேவை மிக நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருக்கும் என்பதைக் காட்டுகிறது. கோடு ஏறக்குறைய படுகிடையாகத் தூய போட்டியிலிருப்பதுபோல் இருப் பதைக் காண்க. மற்றவர்களின் விலைகள் மாருதிருக்க, ஒருவர்

மட்டும் விலையைக் குறைத்தால், எப்படி விற்பனைமாறும் என்பதை இந்தக் கோடு காட்டுகிறது. மற்றவர்களும் தங்களுடைய விலையை மாற்றுவார்களானுல் தேவை இவ்வளவு நெகிழ்ச்சி யுடையதாக இருக்காது என்பது வெளிப்படை. ஆனுல் சர்வா தீனப் போட்டியில் ஒருவன் விலை மற்றவர்களைப் பாதிக்கா தாத லால் அவர்கள் விலையை மாற்ற மாட்டார்கள் என்று எதிர் பார்க்கலாம்.

ஆலிகாப்பலியில் தேவை
(Demand under oligopoly)

இது வரையில் தூய் போட்டியிலும், தூய சர்வாதீனத்திலும், சர்வாதீனப் போட்டியிலும் ஒவ்வொரு விற்பனையாளனுக்கும் ஒரு தனித் தேவைக் கோடு உண்டென்றும், ஒவ்வொருவனும் தான் விலை விற்பனை மாறுதல்களைச் செய்யும்போது அதன் பிரதிபலனுகை மற்றவர்களின் விலை-உற்பத்தி மாறுமென்று எதிர்பார்க்கவில்லை யென்றும் கருதப்பட்டது. ஆனுல் எதிர்தாக்கு விலைமாறுதல் (retaliatory changes in prices) விற்பனையாளர் ஒரு சிலராய் இருக்கும்போது (ஆலிகாப்பலியில்) நிகழலாம். விற்பனை செய் வோர் சிலராக இருக்கும்போது ஒவ்வொருவனும் அங்காடியில் சக்தி உடையவனுக இருக்கிருன். ஆகவே ஒருவன் தன் உற்பத்தியை மாற்றினுல் அது மற்றவர்களுடைய விற்பனையைப் பாதிக்கும். இவ்வித ஆலிகாப்பலி அங்காடிகளில் இரண்டுவித முண்டு. (a) சுத்த ஆலிகாப்பலிகள்—இவை ஒரேவித பண்டங்களை உற்பத்தி செய்பவை. (b) வேறுபாடு புகட்டும் ஆலிகாப்பலிகள்—இவை பண்ட வேறுபாடு செய்பவை. ஆலிகாப்பலியின் முக்கிய அம்சம் அதனுடைய தேவைக்கோடு நிலையற்றதா யிருப்பது. ஏனெனில் ஒருவன் செய்யும் மாறுதல்களின் விளைவால் மற்றவர் கள் பாதிக்கப்பட்டு, தாமும் மாறுதல் செய்ய முன்வருகின்றனர். அதனுல் ஒருவனுடைய தேவைக்கோடு நிலையற்றதாகிறது. இப்படி ஒன்றை ஒன்று பாதிப்பதனுல் எல்லோருடைய தேவைக் கோடுகளும் நிலையற்றனவாகின்றன. ஒருவன் விலையை மாற்றுவ தால் ஏற்படும்-எதிர்தாக்குதல் (repercussion) எவ்வளவு இருக்கு மென்று முற்கூறமுடியாது. தோராயமாக ஒவ்வொருவரும் தம் செயலின் பிரதிபலனை மதிப்பிட வேண்டியிருக்கிறது. உண்மையில் ஒவ்வொருவரும் மற்ற ஒவ்வொருவரின் எதிர்நடவடிக்கையைப் பற்றியும் தோராய மதிப்பீடு செய்கிருர்கள். ஒவ்வொருவனும், தான் எப்படி நடப்பேனென்று மற்ருெருவன் யூகம் செய்வா னென்பதை யூகித்துத் தன் செயலை நிர்ணயிக்க வேண்டியிருக்கிறது.

இப்படி யூகங்கள் போரிடுவதால் தேவைக்கோடு நிலையற்றதா கிறது. ஒவ்வொருவனும் தற்போது உள்ள விலையில் ஓரளவு விற்பனை செய்து வருகிறானே யொழிய வேறு நிலையில் விலையைக் குறிப்பிட்டால் தன் விற்பனை என்ன ஆகும் என்பது பற்றி அவனுக்கு நிச்சயமில்லை. ஒருவன் தன் தேவைக்கோடு, குறிப்பிட்ட விலைகளில், எவ்வளவு நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கும் என்பதைப் பற்றிச் செய்யும் யூகம், மற்றவர்கள் எப்படி பிரதிபலிப்பார்கள் என்பதைப் பற்றிச் செய்யும் யூகத்தைப் பொறுத் திருக்கும். எல்லோருடைய விலைகளும் உற்பத்திகளும் ஒன்றோ டொன்று இப்படி யூகத்தால் பிணைந்திருக்கின்றன. இந்த நிலையை 'உணர்ந்த பிணைப்பு நிலை' (recognised interdependence) எனலாம். இந்த நிலையில் ஒவ்வொருவனுக்கும் அவன் யூகத்துக் கேற்ப ஒருவிதத் தேவைக்கோடு இருக்கும். ஆனால் இருக்கக் கூடிய யூகவகைகள் ஒரு சிலவே. உதாரணமாக, வேறுபாடுட்டிய ஆலிகாப்பலியில் ஒவ்வொருவனும் தன் பண்டத்துக்கு ஒரு தனி விலையைக் குறிப்பிட்டிருப்பான். அப்போது ஒருவன் தன் விலை யைக் குறைத்தால் மற்றவர்களும் விலையைக் குறைக்கலாம். ஆனால் குறைவாகக் குறைக்கலாம், சமமாகக் குறைக்கலாம், அதிக மாகக் குறைக்கலாம். இப்படியே விலையை ஏற்றினாலும் பல விதமாகப் பிரதிபலிக்கலாம். ஒவ்வொரு வித யூகத்தின் மேலும் ஒரு தேவைக் கோட்டை வரையலாம். ஒருவன் விலையைக் குறைத்தும் மற்றவர்கள் விலையைக் குறைக்க வில்லையானால் அப்போது, விலையைக் குறைத்தவனுடைய தேவைக்கோடு தூய போட்டி அல்லது சர்வாதீனப் போட்டியில் காணப்படும் தேவைக் கோட்டைப் போல் இருக்கும். ஆனால் நெகிழ்ச்சி குறைவா யிருக்கும். மற்றவர்களும் தங்கள் விலையைச் சரிசமமாகக் குறைப் பார்களேயாயின் தேவைக்கோடு, தூய சர்வாதீனத்தில் இருப்பது போல் இருக்கும். உண்மையில் ஆலிகாப்பலி நிறுவனங்கள், பல நெடுங்கால அனுபவத்தின் விளைவாக, விலை அல்லது உற்பத்தி மாறுதல்களுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட முறையிலேதான் பிரதி பலிக்கும். அதனால் எல்லோருக்கும் தத்தமது தேவைக்கோட்டைப் பற்றி ஒரு குறிப்பிட்ட யூகம் இருக்கும். இந்த யூகத்தின்மேல் நெடுநாள் நிறுவனங்கள் நடந்து வருமாயின் உண்மையில் அவைகளுக்குள் ஒருவித ஒப்பிய ஒற்றுமை தோன்றும். இந்த ஒற்றுமை பலவித உருவங்களில் காணப்படலாம். அவர்களுக்குள் ஒருவன் விலை முதல்வன்' (price leader) எனக் கருதப்பட்டு, அவன் செயலை மற்றவர்கள் உடனே பின்பற்றலாம். இதனால் எல்லோருக்கும் ஒரேவித விலை ஏற்பட்டு, போட்டியால் அழியாமல் வாழ முடியும். சர்வாதீன விலையில் விற்று எல்லோரும் அங்காடியைப் பகிர்ந்து கொள்வதற்கு இது சமமாகும். சிலபோது

வெளிப்படையான ஒப்பந்தங்களேகூட செய்யப்படலாம். ஆனால் இவை சட்ட விரோதமானவை என நாட்டின் சட்டம் கருதக்கூடும்.

மேற்கண்ட குறிப்புக்கள் தூய ஆலிகாப்பலிக்கும் வேறு படுத்திய ஆலிகாப்பலிக்கும் பொதுவாகும். தூய ஆலிகாப் பலியின் தேவைக்கோடு எல்லோருடைய விலைகளும் ஒரே விலையில் இருப்பதைக் காட்டும். வேறுபடுத்திய ஆலிகாப் பலியில் ஒவ்வொருவருடைய தேவைக்கோடும் வெவ்வேறு விலைகள் பெறக்கூடியதைக் காட்டும். ஆனால் எதிராளிகளைப் பற்றிய யூகங்களின் வகைகள் இரண்டுக்கும் பொதுவானவை.

நம் பொருளாதாரத்தில் இவ்வைந்து வகை அங்காடிகளையும் காணலாம். இவ்வகைப் பாகுபாட்டின் முக்கியம் என்னவெனில் விற்பனையாளர்கள் தங்கள் விலையைத் தங்கள் இச்சைப்படி நிறுவு வது அங்காடி வகையைப் பொறுத்தது என்பதைக் காட்டுவதே. சர்வாதீனப் போட்டியிலுள்ள விலை நிறுவும் சக்தி அற்பம். தூய போட்டியில் முற்றுமே இல்லை. சர்வாதீனத்தில் நிறைய சக்தி உண்டு. ஆலிகாப்பலியில் சூழ்நிலைக்கேற்ப சக்தியின் அளவு வேறுபடும்.

பலவகைத் தேவைக் கோடுகளும் தொழிலின் (industry) அங்காடி அமைப்பு எப்படி விற்பனையாளரைப் பாதிக் கின்றது என்பதைக் காட்டுகின்றன. ஒரு சர்வாதீனனுடைய தேவைக் கோடும் தொழிலின் தேவைக்கோடும் ஒன்றே ஆகை யால் அவன், தன் உற்பத்தி மாறுதல் தன் விலையைப் பாதிக்கு மென்பதை உணர்ந்து நடக்க வேண்டி யிருக்கிறது. ஆனால் தூய போட்டியிலும் சர்வாதீனப் போட்டியிலும் இப்படி நினைப்ப தில்லை. ஏனெனில் ஒவ்வொருவனும் அற்ப அளவு உற்பத்திக்குக் காரணமாக இருக்கிறான். அதனால் அவன் தன் உற்பத்தி மாறுதல் விலையைப் பாதிக்காது என்றும், மற்றவர்கள் உற்பத்தி மாறுதல் தன் விலையைப் பாதிக்காது என்றும் நினைக்கிறான். ஆலிகாப்பலியில் உற்பத்தி செய்தால் உண்டாகும் விளைவைப் பற்றி விற்பனை யாளன் கருதுவான்.

இந்தவித வேறுபாடுகள் விலை நிர்ணயத்தில் வேறுபாட்டை உண்டாக்குகின்றன. சர்வாதீன விற்பனையாளன், தன் உற் பத்தியே தொழிலின் உற்பத்தியாகையால் உற்பத்தியைப் பெருக்கு வதில் எச்சரிக்கையாக இருப்பான். முழுத் தூய போட்டியிலும், சர்வாதீனப் போட்டியிலும் உற்பத்தியைப் பெருக் கினாலும் விலை பாதிக்கப்படாது என்ற எண்ணத்தில் எவனும்

உற்பத்தியைப் பெருக்குவதைப் பற்றி அஞ்சுவதில்லை. ஆகவே தொழில் உற்பத்தி குறைவாக இருக்கக் காரணமில்லை. ஆகவே மொத்த உற்பத்தி சர்வாதீனத்தில் இருப்பதைவிட அதிகமாக இருக்கும். ஆலிகாப்பலியில் உற்பத்தி, எதிர்பார்ப்பதற் கேற்ப சர்வாதீன அளவுக்கும் தூய போட்டி அளவுக்கும் இடைப்பட்டு இருக்கும்.

இவ்விதமாக விற்பனையாளரின் செய்கை வேறுபடுவதற்குக் காரணம் அவர்களின் எண்ணிக்கையில் உள்ள வேறுபாடாகும். ஆனல் பண்டவேறுபாடும் ஒரு காரணமாகும். ஆயினும் பண்ட வேறுபாடு ஒருவனுடைய தேவைக் கோட்டின் நிலையைப் (position) பாதிப்பது போல் அவனுடைய தேவைக்கோட்டின் உருவத்தை (shape)ப் பாதிப்பதில்லை. உருவத்தைப் பாதிப்பது வியாபாரிகளின் எண்ணிக்கையே.

அடுத்தபடி, எப்படி ஒவ்வொரு உற்பத்தியாளனும் தன்னுடைய உற்பத்தியைத் தனக்குள்ள தேவைக்கோட்டை வைத்துக்கொண்டு நிர்ணயிக்கிருன் என்பதை நாம் அறியவேண்டும்.

3. அளிப்பு
(Supply)

அளிப்பின் இயல்புகள்

தேவையானது விலைகளுக்கும் வாங்கும் அளவுகளுக்கும் உள்ள ஒரு தொடர்பென்று கொண்டது போல் அளிப்பானது விலை களுக்கும் விற்போர் அளிக்கும் அளவுகளுக்கும் உள்ள தொடர்பு என்று நினைக்கக் கூடும். இது உண்மையாக வேண்டுமானுல் அளிப்பில் போட்டி இருக்க வேண்டும். தூய போட்டியின் கீழ் அளிப்பு நிகழுமானுல்தான் இந்தவிதக் கருத்து சரியானதாகும். தூய போட்டியின்கீழ் ஒரு பொருளின் 'அளிப்பு' (supply) என்பது குறித்த காலத்தில் ஓர் அங்காடியில் விற்பனையாளர்கள் பல விலைகளில் அளிக்கத் தயாராக இருக்கும் ஷெட்யூல் ஆகும். சர்வாதீனத்திலும் சர்வாதீனப் போட்டியிலும் ஒரு பண்டத்துக்கு ஒரு நேரத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளிப்பு ஷெட்யூல் இல்லை. குறுங்காலத்துக்கும் (short period) நெடுங் காலத்துக்கும் (long period) செலவு ஷெட்யூல்கள் (cost schedules) இருக்கின்றன. இவை பல அளவுகளில் உற்பத்தி செய்யும்போது ஒவ்வோர் அல கையும் என்ன விலையில் உற்பத்தி செய்யலாம் என்பதைக் காட்டு கின்றன. ஆனுல் ஒரு சர்வாதீனன், சர்வாதீனப் போட்டியாளன் சம்பந்தமாகப் பல விலைகளிலும் அளிக்க விரும்பும் அளவுகளைக் காட்டும் ஷெட்யூல்களில்லை. ஏனெனில் இவர்கள் அளிக்க முன் வருவது உச்ச நிகர வருவாய் (maximum net revenue) தரக் கூடிய அளவு ஒன்றேயாகும்.

அளிப்பின் அளவும் தோற்றுவாயும் கால நீட்சிக் கேற்ப மாறும். அளிப்பியலில் பொதுவாக மூன்று காலப்பகுதிகள் ஆளப் படுகின்றன.

நாட்காலம் : ஒரு குறிப்பிட்ட நாளில் ஓர் அங்காடியில் விற்பனைக்கு அளிக்கப்படும் கணியம், ஓர் அளவிட்ட இருப்பி (fixed stock) லிருந்து வரும். இது ஏற்கனவே உற்பத்தி யானது. அதன் அளவை உடனே அதிகப்படுத்த முடியாது. ஆகவே அது விற்கப்படும் அளவும் விலையும் தேவையைப் பொறுத்தன. இப்படி அளிப்பு இருப்பைப் பொறுத்திருப்பது விலை நிர்ணய முறையில் ஒரு முக்கியமான வகையாகும். தூய போட்டி சர்வாதீனம் சர்வாதீனப் போட்டி ஆகிய மூன்று வகை அங்காடிகளிலும், இவ்வகை அளிப்பு நிலை காணப்படலாம்.

குறுங்காலம் : மேலே, குறிப்பிட்ட நேரத்தில் உள்ள அளிப்பு நிலையைப் பற்றிக் கூறினோம். ஒரு குறிப்பிட்ட நாளில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையைப் பற்றிப் பேசும்போது அளிப்பு கொஞ்சமும் அதிகப்பட வழியில்லையென்று கொள்ளப்படுகிறது. ஆனால் அளிப்பை மாற்றக் கூடிய அளவு காலப் பிரிவை நீடித்தோ மானால் குறுங்கால மென்றும் (short period) நெடுங்கால மென்றும் (long period) இரு காலப் பிரிவினைகள் தோன்றும். அளிப்பு சம்பந்தமாக நாட்காலம், குறுங் காலம், நெடுங்காலம் என முதலில் கூறு கண்டவர் மார்ஷல் ஆவார். குறுங்காலத்தில் அளிப்பு அளவிடப்பட்டதாக இல்லை. குறுங்காலத்தில் அளிப்பு உற்பத்தி வீதத்தைப் (rate of production) பொறுத்தது. ஒவ்வொரு பண்டத்தின் உற்பத்தியைச் செய்வதற்கும் ஒரு நேரத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு வசதிகள் இருக்கும். சாதாரண மாக இந்த வசதிகளை ஒரு சீராக ஆண்டு உற்பத்தி நடைபெற்று வரும். ஆனால் அளிப்பைப் பெருக்க வேண்டுமானால் உள்ள உற்பத்தி வசதிகளின் ஆட்சி வேகத்தை அதிகப்படுத்தி, உற்பத்தி வீதத்தை அதிகப்படுத்த முயலப்படும். புது வசதிகளை நிறுவுவதற்கு இக் குறுங்காலத்தில் நேரமில்லை. ஆகவே எந்த அளவுக்கு அளிப்பைப் பெருக்க முடியும் என்பது உள்ள வசதிகளின் சக்தியையே பொறுத்திருக்கிறது. ஆனால் நாட்காலத்தை நோக்கக் குறுங்காலத்தில் அளிப்பு ஓரளவு தேவைக்கேற்ப மாறக்கூடிய தாக இருக்கிறது. இதுவே நாட்காலத்துக்கும் குறுங்காலத்துக்கும் வேறுபாடு. குறுகிய காலத்தில் அளிப்பு சிறிது மாறக் கூடிய தென்பது தூய போட்டி, சர்வாதீனம், சர்வாதீனப் போட்டி ஆகிய மூன்றுக்கும் ஒத்ததாகும்.

நெடுங்காலம் : காலம் நெடியதாயின் உற்பத்திச் சாதனங் களையும்கூடக் கூட்டவோ குறைக்கவோ முடிகிறது. உற்பத்தி வீதத்தை விருப்பப்படிப் பெருக்க முடிகிறது. ஆகவே தேவைக் கேற்ப உற்பத்தியை மாற்ற முடியும். இதுவும் மூன்று வித அங்காடி நிலைகளுக்கும் பொருத்தமாகும்.

மேலே கூறப்பட்ட காலப்பிரிவினையை நாம் அங்காடியில் காண முடியாது. எந்தத் தொழிலும் காலக்கூறு செய்து கொண்டு, இருப்பை விற்பது, உற்பத்தி வீதத்தைப் பெருக்குவது, உற்பத்தி வசதிகளைப் பெருக்குவது என்று படிப்படியாக நிகழ்வதில்லை. ஆய்வுக்கு வசதியாக நாம் காலத்தை வகுத்துக் கொள்கிறோம். உள்ளதை விற்பதும், உள்ள வசதிகளைக் கொண்டு உற்பத்தியைப் பெருக்குவதும், வசதிகளைப் பெருக்கி உற்பத்தியைப் பெருக்குவதும் தன்மையில் வேறுபட்ட செயல்களாகையால் இவைகளின் விளைவுகள், விலைநிர்ணயத்தில் வேறுபடுகின்றனவா என்பதை அறிவதற்காக நாம் காலத்தைக் கூறுபடுத்துகிறோம். தொழிலுக்குத் தொழில் குறுங்காலமும், நெடுங்காலமும் எவ்வளவு என்பது வேறுபடும்.

அளிப்பு ஷெட்யூல்
(Supply Schedule)

மேலே சர்வாதீனத்திலும், சர்வாதீனப் போட்டியிலும் பல விலைகள், அவைகளுக்குரிய பல அளிப்பு அளவுகள் என்ற வகையில் அளிப்பு ஷெட்யூல் இல்லையென்று கூறினோம். குறிப்பிட்ட அளவைத்தான் பேச முடியும் என்று கூறினோம். ஆனால் தூய போட்டிச் சூழ்நிலையில் அளிப்பு ஷெட்யூல் உண்டு. ஆயினும் நாட் காலத்துக்கும் குறுங்காலத்துக்கும் மட்டிலும்தான் இவ்வித ஷெட்யூல் இருப்பதாகக் கொள்ளலாம். நெடுங் காலத்தில் பல தொழில்களும் (industries) மாறுபட்ட செலவுப் போக்குக் குட்பட்டு இருக்கக் கூடுமாதலால் அளிப்புக்கும் விலைக்கும் நிலையான ஷெட்யூல் தன்மையைக் குறிப்பிட முடியாது.

சர்க்கரைத் தொழிலில் அளிப்பு ஷெட்யூல் கீழ்க்கண்டவாறு இருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம்.

சர்க்கரை கிலோ கிராம்	2·00	ரூபாயில்	5000 கிலோகிராம்
	1·80	,,	6000
	1·60	,,	7500
	1·40	,,	9000

இந்த அளிப்பு ஷெட்யூல், விலை ஏற ஏற அளிப்பு அதிகமாவதையும் குறையக் குறைய அளிப்புக் குறைவதையும் காட்டுகிறது. இதற்குக் காரணம் பின்னர்க் காண்போம். இங்கு இந்தத் தொடர்பை ஒரு விதியாகக் கூறுவதோடு நிறுத்திக் கொள்வோம். அதாவது, விலை ஏறினால் அளிப்பு ஏறும், விலை குறைந்தால் அளிப்புக் குறையும் என்பதே. இதை அளிப்பு விதி (law of supply) எனலாம்.

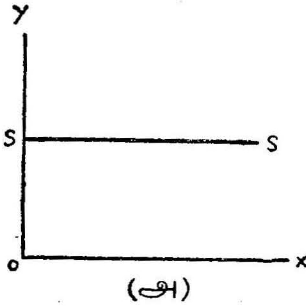
தேவை சம்பந்தமாக நாம் தேவை நீட்சிக்கும் (extension) உயர்வுக்கும் (increase) வேறுபாடு காட்டியது போல் அளிப்பு நீட்சிக்கும், உயர்வுக்கும் வேறுபாடு காட்டலாம். ஷெட்யூலில் கண்ட ஒவ்வொரு விலையிலும் முன்னைவிட அதிகமான அளவில் அளிக்க முன்வரும் நிலையை அளிப்பு உயர்வு (increase of supply) என்றும், குறிப்பிட்ட ஷெட்யூலில் ஏற்றமான விலையில் அதிகமளிப்பதை அளிப்பு நீட்சி (extension supply) என்றும் கூறலாம். இது போலவே அளிப்புச் சுருக்கமும் (contraction) அளிப்பு இறக்கமும் வேறுபடும்.

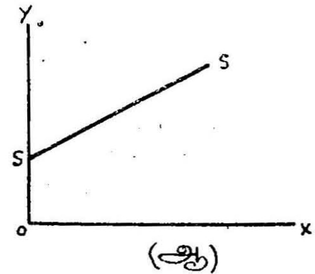
அளிப்பு நெகிழ்ச்சி
(Elasticity of supply)

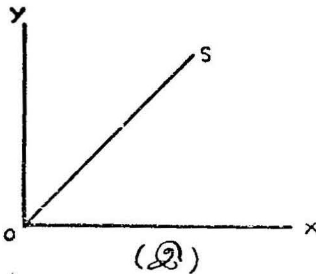
தேவையைப் பற்றிப் பேசும்போது நெகிழ்ச்சி விளக்கப் பட்டது. அளிப்பு விஷயத்திலும் நெகிழ்ச்சித் தன்மை உண்டு. அளிப்பு நெகிழ்ச்சியானது விலை சிறிது மாறினால் எவ்வளவு அளிப்பு மாறுகிறது என்பதைக் குறிக்கிறது. விலை ஏறினால் அளிப்பு ஏறும், விலை குறைந்தால் அளிப்புக் குறையும் என்பது அளிப்பு விதி. அளிப்பு எவ்வளவு மாறும் என்பதைக் காட்டுவது அளிப்பு நெகிழ்ச்சி. இதை அளவிட வேண்டுமானால் ஒரு சதவீதம் விலை மாறினால் அளிப்பு எந்த சதவீதத்தில் மாறுகிறது என்று காணவேண்டும். விலை ஒரு சதவீதம் ஏறியபோது அளிப்பு ஒரு சதவீதத்துக்குமேல் ஏறினால் அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுடையது என்றும், ஒரு சதவீதத்திற்குக் குறைவாக ஏறினால் நெகிழ்ச்சி குறைந்த தென்றும் கூறலாம்.

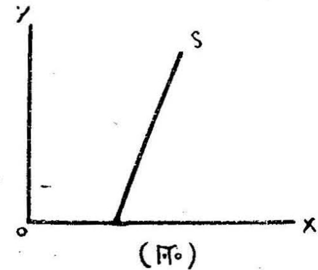
ஐந்துவித நெகிழ்ச்சி வகைகளை வேறுபடுத்தலாம். (1) பூரண நெகிழ்ச்சி (perfectly elastic) யுள்ள அளிப்பு. ஒரு சிற்றளவு விலை மாறினால், எல்லையின்றி அளிப்பு மாறுமானால் நெகிழ்ச்சி அளவிலியாகும் (infinitely elastic). இதுவே பூரண நெகிழ்ச்சி என்பது. (2) நெகிழ்ச்சியுடைய அளிப்பு (relatively elastic supply). ஒரு விலை ஒரு சிறிது மாறினால் அந்த வீதா சாரத்துக்குமேல் அளிப்பு மாறுமானால் அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுடைய தெனப்படும். ஒரு சதவீத விலை ஏற்றத்தினால் அளிப்பு ஒரு சத வீதத்துக்குமேல் ஏறும். நெகிழ்ச்சி மதிப்பு எண் (numerical value of elasticity) ஒன்றுக்கு மேற்பட்டும் அளவிலிக்கு உட் பட்டும் இருக்கும் (between $+1$ and $+\infty$). (3) ஒருமை அளிப்பு நெகிழ்ச்சி (unitary elasticity of supply). விலையில் ஒரு சிறு மாறுதல் அளிப்பில் அதே வீதாசார மாறுதலை உண்டாக்கினால்

நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குச் சமமாகும். நெகிழ்ச்சி மதிப்பு எண் 1 (+ 1). (4) நெகிழ்ச்சி குறைந்த அளிப்பு (relatively inelastic supply). விலை ஒரு சிறிது மாறினால் அளிப்பு அதற்குக் குறைந்த வீதத்தில் மாறினால் நெகிழ்ச்சி குறைவாகும். நெகிழ்ச்சி மதிப்பு சூன்யத்துக்குமேல் ஒன்றுக்குக் குறைவாக இருக்கும் (O <1). (5) முற்றும் நெகிழ்வற்ற அளிப்பு (perfectly inelastic supply). விலை மாறினால் அளிப்பு மாறாத நிலை: நெகிழ்ச்சி அளவு = O.









<u>படம் 5</u> குறிப்பு

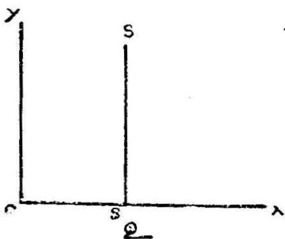
(அ) ε = +∞ Perfectly elastic.

(ஆ) ε = >1 but <∞ Relatively elastic.

(இ) ε = +1 Unit elasticity.

(ஈ) ε = >0 but <1 Relatively inelastic.

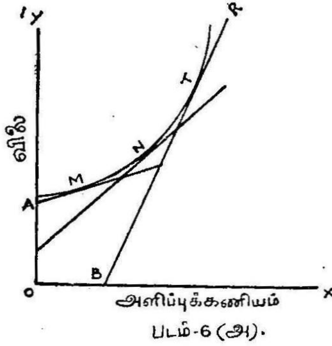
(உ) ε = 0 Perfectly inelastic.



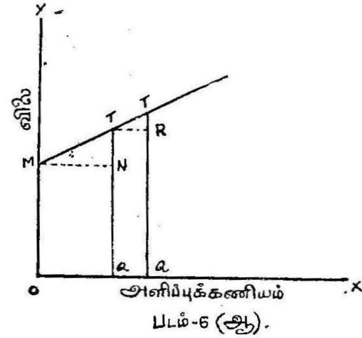
படம் 5

அளிப்புக் கோட்டின் பல்வகை நெகிழ்ச்சிகள்

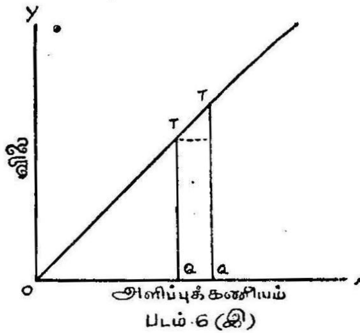
அளிப்பு நெகிழ்ச்சியை ஜியோமதி முறையில் கீழ்க்கண்ட வாறு அளக்கலாம். ஒரு குறிப்பிட்ட இடத்தில் அளிப்புக் கோட்டின் நெகிழ்ச்சி எவ்வளவு என்று கண்டுபிடிக்க வேண்டுமா னல் அந்த இடத்தைத் தொடும்படியாகத் தொடுகோடு (tangent) வரையவேண்டும்.



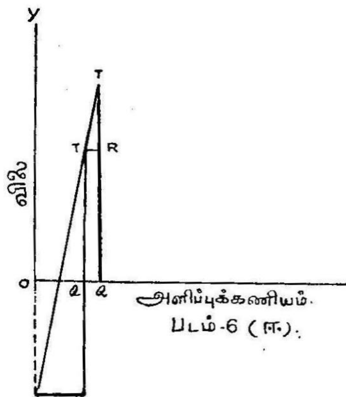
படம்-6 (அ).



படம்-6 (ஆ).



படம்-6 (இ)



படம்-6 (ஈ).

குறிப்பு:- (அ) விலை கோட்டில் நெகிழ்ச்சி

(ஆ) $\varepsilon = +1 < \varepsilon < +\infty$.

(இ) $\varepsilon = +1$

(ஈ) $\varepsilon = 0 < \varepsilon < 1$

படம் 6(அ)

படம் 6 (ஆ) (இ) (ஈ)

அளிப்பு நெகிழ்ச்சி அளபீடு

தொடுகோடு தோற்றுவாய் (origin) வழியாகச் செல்லுமானல் தேவைக் கோட்டைத் தொடுமிடத்தில் நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குச் சமமாக இருக்கும் (ஒருமை நெகிழ்ச்சி). செங்குத்து அச்சை வெட்டுமானல் தேவைக் கோட்டைத் தொடுமிடத்தில் நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட தென்றும், கிடைக்கோட்டை வெட்டுமானல் நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குக் குறைந்ததென்றும் கூறலாம். M-ல் நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்கு மேற்பட்டு (அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுடையதாக) இருக்கிறது. N-ல் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி ஒன்ருக இருக்கிறது. T-ல் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி குறைவாக (ஒன்றுக்குக் குறைவாக) இருக்கிறது.

இந்த முடிவுகளுக்கு நிரூபணம் மேற்கண்டவாறு தரலாம். அளிப்புக் கோட்டில் ஒரு குறிப்பிட்ட இடத்தில் நெகிழ்ச்சியைக் காண அளிப்பு ஏறுமளவை விலை ஏறின அளவால் வகுக்க வேண்டும்.

கிடைக்கோட்டை நோக்கி TQ, T′ Q′ என்ற நிலைக் கோடு (perpendicular) வரை. அவை Q, Q′ வில் சேர்கின்றன.

பின் T T′ செங்குத்துக் கோட்டைச் சேரும்படி நீட்டு. M-ல் சேரும். பின் M-லிருந்து MN நிலைக்கோடும், T-யிலிருந்து TR நிலைக்கோடும், TQ-வுக்கும் T′Q′-வுக்கும் வரை.

$$\text{நெகிழ்ச்சி} = \frac{OQ'/OQ}{R'T'/QT} = \frac{TR'}{R'T'} \bullet \frac{QT}{OQ}$$

$$= \frac{MN}{NT} \bullet \frac{QT}{MN}$$

$$= \frac{QT}{NT}$$

ஏனெனில் $QQ' = TR'$
$OQ = MN$

ஒத்த முக்கோண விதிப்படி (similar triangles)

$$\frac{TR'}{R'T'} = \frac{MN}{NT}$$

படம் 6 (ஆ)-ல் OM பாஸிடிவ். $\frac{QT}{NT}$ ஒன்றுக்கு மேற்பட்டதா யிருக்கிறது. ஏனெனில் $QT > NT$

படம் 6 (இ)-ல் M ஆனது O-ல் ஐக்கியமாகின்றது. N ஆனது Q வில் ஐக்கியமாகிறது. $NT = QT$

நெகிழ்ச்சி = 1.

படம் 6 (ஈ)-ல் O M நெகடிவ். $NT > QT$

$\therefore$ நெகிழ்ச்சி $\frac{QT}{NT}$ ஒன்றுக்குக் குறைந்தது.

உற்பத்தி முறைகளும் உற்பத்திச் செலவுகளும்
(Methods of Production and Production costs)

உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய பொருளுக்கு அவசியமான பண்புடையூ சாதனங்களைத் தக்க அளவில் சேகரிப்பது தொழில் முயல்வோனுடைய கடமை. ஒவ்வொரு சாதனத்திலும் எந்தெந்த வகைகளை ஆள்வது என்பது பண்டத்தைப் பொறுத்தது. இந்த விஷயத்தில் நுட்பத் துறையோர் (technologists) முடிவை அவன் ஏற்க வேண்டியிருக்கும். ஆனால் பல சாதனங்களையும் எந்த விகிதத்தில் கலப்பது என்பது ஒரு பொருளாதாரப் பிரச்சினையும் கூட. ஆனால் சில உற்பத்திக் காரியங்களில் சாதனக் கலப்புவிகிதங்கள் (proportions) மாறு விகிதங்களாக (fixed proportions) இருக்கலாம். உதாரணமாகக் குழி வெட்ட வேண்டுமானால் ஓர் ஆளுக்கு ஒரு மண்வெட்டி வேண்டப்படும். ஒரு காரோட்ட ஓர் ஓட்டி (driver) வேண்டப்படும். இப்படிப்பட்ட காரியங்களில் தொழில் முயல்வோன் இவ்விகிதங்களில் உற்பத்தியைச் செய்வதைத் தவிர சாதனக் கலப்பை மாற்றிச் செலவைக் குறைக்க முடியாது.

ஆனால் சிலபோது கலவையில் ஒரு சாதனம் குறிப்பிட்ட அளவில் ஆளப்பட வேண்டியிருக்கு மாயினும் அதனோடு கலக்கப்படும் அல்லது ஒத்துழைக்கும் பிற சாதனங்களின் விகிதத்தை மாற்றுவதற்கு இடமிருக்கலாம். ஆனால் மாறு விகிதம் என்பது எப்போதாவது காணப்படும் சிக்கல். பெரும்பாலும் உற்பத்தியில் ஒரு சாதனத்துக்குப் பதிலாக வேறொரு சாதனத்தைப் பதிலீடு

செய்யக்கூடிய நிலையே, அதாவது சாதன விகிதங்களை மாற்றக் கூடிய நிலையே, காணப்படும். ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு உற்பத் தியை நிலம், முதல், உழைப்பு ஆகிய சாதனங்களைப் பல வேறு விகிதங்களில் கலந்து பெறக் கூடியதாக இருக்கலாம். ஆனால் இப்படிப் பதிலீடு செய்வதற்கும் ஓர் எல்லை உண்டென்பது வெளிப்படை. இது மாவில்லாமல் பணியாரம் சுட முடியுமா என்ற பழமொழியிலிருந்து தெரிகிறது.

ஒரு பொருளைப் பெற பல்வேறு உற்பத்தி முறைகள் உண்டா யின் அவைகளில் ஒன்று மற்றெல்லாவற்றையும்விடச் சிக்கனமான தாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். தொழில் முயல்வோன் அதைக் கண்டுபிடிக்க முயல்வது இயற்கை. இதை எப்படிக் கண்டுபிடிப்பான்? ஒரு பொருளைப் பல்வேறு உற்பத்தி முறைகளால் பெற முடியும் என்பதின் பொருள், பல்வேறு விகிதங்களில் சாதனங்களைக் கலந்து உற்பத்தி செய்ய முடியும் என்பதே. எந்தக் கலவை முறையை ஒருவன் தேர்வான்? எந்த விதி அவனுக்கு வழி காட்டும்?

வழி காட்டும் விதி, குறைந்து செல் விளைவு விதியேயாகும். நாம் முன்னர், நுகர்வோன் ஒருவன் பொருள்கள் வாங்க வேண்டிய நிலையில் ஒவ்வொன்றினும் சம இறுதிநிலைப் பயன்பாடு இருக்கும்படியான ஒரு கலவையை வாங்குவான் என்று கண்டோம். ஒவ்வொரு பொருளின் நுகர்ச்சியிலும் குறைந்து செல் பயன்பாடு காணப்படுமென்றும், ஆனால் அவன் முடிவில் வாங்கும் கலவையில் கடைசி அலகுகள் சமப்பயன்பாடு உடையன வாக இருக்கும் என்றும், இச்சமப் பயன்பாடு வரும்வரைக்கும் ஒவ் வொன்றிலும் அலகுகளை மேலும் வாங்குவான் என்றும் கண்டோம். இங்குத் தொழில் முயல்வோன் இதே மாதிரியாகத்தான் பல சாதனங்களையும் வாங்குவான். நுகர்வோனுடைய சமநிலையைக் கண்டுபிடிக்க நாம் சம நோக்குக் கோட்டை ஆண்டோம். ஒவ்வொரு கோடும் இரு பொருள்களின் கலவையினால் கிடைக்கும் சம திருப்தியைக் காட்டிற்று. சமநோக்குக் கோட்டைச் சமதிருப்திக் கோடென்று கூடச் சொல்லியிருக்கலாம். இதுபோலவே உற்பத் தித்துறையில் தொழில்முயல்வோனுக்கும் சம ஆக்கக் கோடுகள் (equal product curves) இருப்பதாகக் கொள்ளலாம். சம நோக்குக் கோட்டை மொத்தப் பயன்பாடு மட்டக் கோடு மூலம் பெற்றது நினைவிருக்கும்—(பாகம் 1, பக்கம் 217, 218). அதே போல இந்தச் சம ஆக்கக்கோட்டையும் பெறலாம். இரண்டு சாதனங்களை (A, B) க் கலந்து உற்பத்தி செய்யும்போது பின் கண்டவாறு ஒவ்வொரு கலவையி லிருந்தும், படத்தில்

அறைகளில் காட்டியுள்ளபடி, ஆக்கம் இருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம்.

A நிலம்							
7	18	48	64	72	68	82	84
6	20	48	60	64	70	72	74
5	22	44	52	56	60	62	64
4	24	40	44	48	50	52	54
3	26	32	36	38	40	42	44
2	20	24	26	28	30	32	33
1	12	14	18	24	20	16	12
o	1	2	3	4	5	6	7

படம் 7.

பொருள் உற்பத்திப் பட்டியல்
(Physical product table)

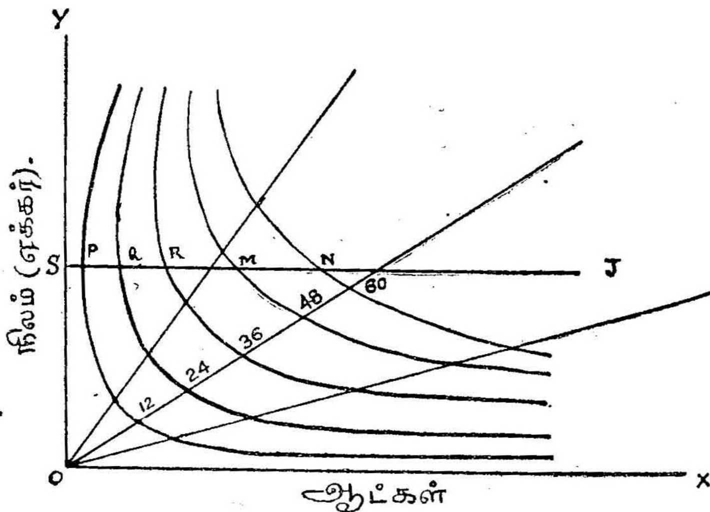
ஒவ்வோர் அறையிலும் உள்ள தொகை பெறப்பட்டவாறு :-

ஓர் ஆளும் ஓர் ஏக்கரும் சேர்ந்து உற்பத்தி செய்வது 12 கலம்
,, 2 ,, ,, 20 ,,
,, 3 ,, ,, 26 ,,
இப்படியே பிறவும்.

ஓர் ஏக்கரும் ஓர் ஆளும் சேர்ந்து உற்பத்தி செய்வது 12 கலம்
,, 2 ,, ,, 14 ,,
,, 3 ,, ,, 18 ,,
இப்படியே பிறவும் கொள்க.

இந்த அறைகளில் சம மதிப்புடைய ஆக்கங்களைப் படத்தில் காட்டியபடி கோடுகளால் இணைத்தால் சம ஆக்கக் கோடுகள்

(equal product curves or equiproduct curves or iso-product curves) பெறப்படுகின்றன. இவைகளைச் சமக்கணியக் கோடுகள் (iso-quants) என்றும் குறிப்பிடுவதுண்டு. பெறும் விதம் சம நோக்குக் கோடுகளைப் பெற்ற முறையே என்பதை உணர்க. முடிவில் கீழ்ப்படத்தில் காணுவது போன்ற சம ஆக்கக் கோடுகளின் குடும்பம் (family of equiproduct curves) ஒன்றைப் பெறுவோம்.



படம் 8.

சம ஆக்கக் கோடுகள்

அறைப் பட்டியலையும் சம ஆக்கப் படத்தையும் பார்த்தால் கீழ்க்கண்ட விஷயங்கள் புலப்படுகின்றன. (1) வரிசை (row) ஒவ்வொன்றும் குறிப்பிட்ட நிலத்தில் மேலும் மேலும் ஆட்களை ஏற்றமாக ஆண்டால், மொத்த உற்பத்தி ஏறினாலும் இறுதி நிலை உற்பத்தி (குறைந்து செல் விளைவு விதிப்படி) குறைந்து செல்லக் காணப்படுகிறது. உதாரணமாக 4 ஏக்கரில் 1 ஆள் 26 கலமும், 2 ஆட்கள் 32 கலமும், 3 ஆட்கள் 36 கலமும் உற்பத்தி செய்வதாகக் காணப்படுகிறது. இறுதி நிலைஆக்கம் 6, 4, 3, 2, 1, -2 என்றிருக்கிறது. இதுவே ST என்ற கோட்டால் சம ஆக்கக் கோடு படத்தில் காட்டப்படுகிறது. எப்படி எனில் இந்தக் கோட்டின் வழியாக நாம் வலப்புறம் நகர்ந்தால், சம ஆக்கக் கோடுகளின் இடைவெளி முதலில் ஏறிக்கொண்டே போகிறதைக் காணலாம். ஒவ்வோர் இடைவெளியும் 12 கல ஆக்கத்துக்கிணை.

ஆனால் இவ் விளைவைப் பெற வேறுபட்ட கணியங்களில் ஆட்களை ஆள வேண்டியிருக்கிறது. 12 கலத்தைப் பெற முதலில் செலவாவது SP ; அடுத்த 12-க்குச் செலவாவது QQ ; அடுத்த பன்னிரண்டுக்குச் செலவாவது RM. அச்சுக்கள் சாதனக் கணியத்தை அளவிடுவன ஆகையால், SP < PQ < QR < RM என்ற தொடர்பு மேன்மேலும் (சம உற்பத்திக் கணியத்தைப் பெற) ஏறு வீதத்தில் மாறும் சாதனத்தை (இங்கு ஆட்களை) ஆள வேண்டியிருக்கிறது என்பதைப் புலப்படுத்துகிறது. ஏறும் செலவில் ஒரே அளவு உற்பத்திகளைப் பெறுவதும் ஒரே செலவில் குறையும் உற்பத்திகளைப் பெறுவதும் ஒன்றேதான் என்பது வெளிப்படை.

சம ஆக்கப் படத்தில் Y அச்சுக்கு இணையாக தூரக் கோடு ஒன்று வரைந்தால் அது குறிப்பிட்ட ஆட்களைக் கொண்டு மாறும் நிலக்கணியத்தைப் பயிர் செய்தால் மொத்த ஆக்கம் எப்படி உயர்கிறது என்பதைக் காட்டும். இதன் போக்கும் குறைந்து செல் விளைவு விதியைக் காட்டுவதாகவே இருக்கும்.

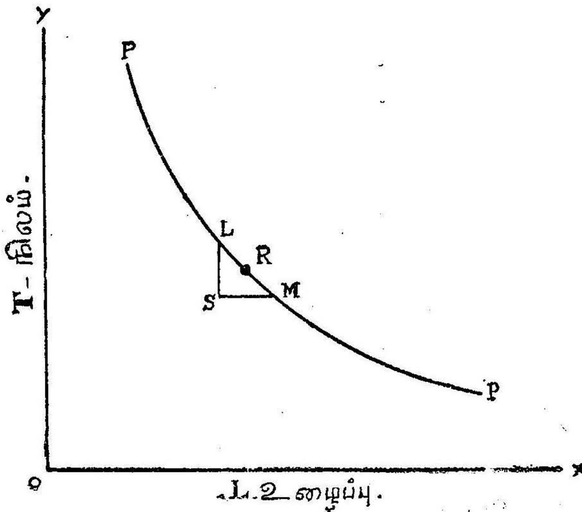
(2) எல்லா சாதனங்களையும் சம விகிதத்தில் உயர்த்தினால் உற்பத்தியும் அதே விகிதத்தில் உயரும் என்பதை அறைப் பட்டியலில் காண்கிறோம்.

1 ஆள் + 1 ஏக்கர் விளைவு =	12		B கோடு
2 + 2	24		
3 + 3	36		
4 + 4	48		
இதேபோல் 1 ஏக்கர் 2 ஆள் =	14		C கோடு
2 4	28		
3 6	42		
இதேபோல் 1 ஆள் 2 ஏக்கர்	20		A கோடு
1 4	40		
1 6	60		

இந்தப் போக்குகளை மாறாப் பரும விளைவுகள் (constant returns to scale) என்பார்கள். சம ஆக்கக் கோடுகள் படத்தில் A, B, C, கோடுகள் இதையே காட்டுகின்றன.

(3) சம ஆக்கக் கோடுகள், சம நோக்குக் கோடுகளைப் போலவே, தோற்றுவாய் நோக்கிக் குவிந்துள்ளன (convex to the origin). நிலம் குறைவாயும் ஆட்கள் அதிகமாயும் ஆளும் போது, நிலவிகிதம் குறைந்துகொண்டே போகிறது. நிலத்துக் கீடாக ஆளப்படும் ஆட்கணியம் ஏறிக் கொண்டே போகிறது.

இது இறுதிநிலை விளைவு குறைந்து செல்வதா லுண்டாகிறது. குறைக்கப்பட்ட ஒவ்வோர் அலகு நிலத்துக்கும் ஈடாக மேலும் மேலும் பெருகும் எண்ணிக்கையில் ஆட்களை ஆள வேண்டியிருக்கிறது. இதைத்தான் முன்னர் SP < PQ < QR < RM என்று கண்டோம். நிலக்கணியம் மாருதிருக்கும் நிலையில் அதிகப் படியான ஆக்கத்தைப் பெற மேலும் மேலும் அதிகப்படியான ஆட்களை நியமிக்க வேண்டியிருக்கிறது. இப்படி ஏறு விகிதத்தில் ஈடு செய்ய வேண்டியதன் காரணமென்ன? நிலத்துக்கு ஆட்கள்



படம் 9.

குறைந்துசெல் இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு விகிதம்

சரியான பதிலீடாக மாட்டார்கள் (not perfect substitutes) என்பதேயாகும். குறைந்துசெல் விளைவுவிதி தோன்றுவதற்குக் காரணம் ஒரு சாதனத்துக்கு மற்ருெரு சாதனம் பதிலீடாவதில்லை என்பதேயாகும். ஒரு சாதனத்துக்கு மற்ருென்று பதிலீடாகும் தன்மையைப் பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி (elasticity of substitution) எனலாம். இந்த நெகிழ்ச்சி குறைவாயுள்ளபோது குறைந்து செல் விளைவு விதி காணப்படும். நிலத்துக்கும் ஆட்களுக்கு மிடையில் பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி குறைவாக உள்ளமையால் தான் நிலத்தைக் குறைத்து ஆட்களை ஏற்றினுலும், ஆட்களைக் குறைத்து நிலத்தை ஏற்றினுலும் குறைந்து செல் விளைவு விதி காணப்படுகிறது. சம ஆக்கக் கோடு தோற்றுவாய் நோக்கிக் குவிந்திருப்பது இரு சாதனங்களுக்கும் இடையே குறைந்துசெல்

இறுதி நிலைப் பதிலீட்டு வீதம் (diminishing marginal rate of substitution) இருப்பதைக் காட்டுகிறது. இது முன்னர் சம நோக்குக் கோடு சம்பந்தமாகக் கண்ட ஓர் அம்சத்தோ டொப் பானது. படத்தில் இது விளக்கப்படுகிறது.

R என்கிற இடத்தில் சரிவு (gradient) $= \frac{SL}{SM}$. SL நிலம் குறைக்கப்படுவதாகவும் இதனுல் ஆக்கம் ஓர் அலகு குறையு மென்றும் வைத்துக் கொள்வோம். இதை ஈடு செய்ய SM அளவு ஆள் வேண்டியிருக்கிறது. ஆகவே, SL = 1 அலகு உற்பத்தி யைக் குறைக்க விலக்க வேண்டிய நிலம். SM = 1 அலகு உற்பத்தியை ஏற்றக் கூட்டவேண்டிய உழைப்பு. SL என்பது 4 நில அலகுகள் என்றும் SM என்பது 3 நிலஅலகுகள் என்றும் கொள்வோம். இப்படியானுல் 4 அலகு நிலத்தை விலக்கி, 3 அலகு உழைப்பை (ஆட்களை) ஈடு செய்தால் (சமஆக்கக் கோடு காட்டும்) ஆக்கம் குறையாது. ஆகவே, SL = நிலத்தின் இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் எதிர்விகிதம் (inverse ratio), SM= உழைப்பின் இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் எதிர்விகிதம் எனலாம். எப்படி? பண்டத்தின் பெயர் x என்று வைத்துக்கொள்வோம். 4 நில அலகுகள் 1x பண்டத்தை உண்டாக்குமானுல், 1 நில அலகு $\frac{1}{4}$x பண்டத்தை உண்டாக்கும். ஆகவே நிலத்தின் இறுதி நிலை ஆக்கம் $\frac{1}{4}$ x. ஆகவே SL(=4) என்பது நில இ.நி. ஆக்கத்தின் ($\frac{1}{4}$) எதிர்விகிதம். $\left(= \frac{1}{\text{MP of land}} = \frac{1}{\frac{1}{4}}\right)$.

இப்படியே 3 உழைப்பலகுகள் 1x பண்டத்தை உண்டாக்கும். ஆகவே 1 உழைப்பலகின் இ. நி. ஆக்கம் $\frac{1}{3}$ x. ஆகவே SM (= 3) என்பது உழைப்பு இறுதி நிலை ஆக்கத்தின் $\left(= \frac{1}{3}\right)$ எதிர் விகிதம். $\left(= \frac{1}{\text{MP of labour}} = \frac{1}{\frac{1}{3}}\right)$.

ஆகவே, $\frac{SL}{SM}$ என்பது நிலத்துக்கும் உழைப்புக்கும் " இறுதி நிலைத் தொழில் நுட்பப் பதிலீட்டு வீதம் " (marginal rate of technical substitution = MTS) எனப்படுகிறது.

$$\frac{SL}{SM} = \left(\frac{1}{\text{MP of land}} \div \frac{1}{\text{MP of labour}}\right) = \frac{\text{MP of labour}}{\text{MP of land}}$$

$= \frac{\frac{1}{3}}{\frac{1}{4}} = \frac{4}{3} =$ MTS. நாம் உழைப்பை அதிகமாக ஆண்டு நிலத் தைக் குறைப்போமானுல் இந்த MTS குறையும். உதாரணமாக PP கோட்டின் வலக் கோடியில் 2 அலகு நிலத்தை நீக்கி,

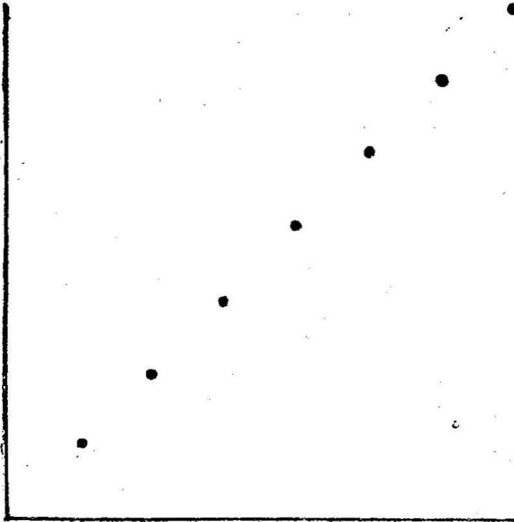
உற்பத்தியை 1 அலகு குறைத்தால், உழைப்பை 4 அலகு உயர்த்தி ஈடு செய்ய வேண்டிவரும். அதுபோது $MTS = \frac{\frac{1}{4}}{\frac{1}{2}} = \frac{1}{2}$.

A அலகு

						21
					18	
				15		
			12			
		9				
	6					
3						

B அலகு

படம் 10.
மாறு விகிதம்.



சாதனங்களுக்குள் விகிதத்தை மாற்ற முடியாதாயின் சம ஆக்கக் கோடுகள் கிடைக்க மாட்டா என்பதை நோக்குக. மாற்ற முடியாத கலவையை ஒரு புள்ளியால்தான் குறிப்பிட முடியும். முன் (10) படத்தையும் பட்டியலையும் பார்க்க. ஒரு வரிசையில், A-யுடன் B-ஐ அடுக்கிக் கொண்டே போனால் சரியான விகிதம் (correct proportion) வரும் வரைக்கும் உற்பத்தி சூன்யம். பின்னரும் சூன்யம். நான்கு A-யுடன் 1B, 2B, 3B சேர்ந்தால் MP சூன்யம். 4B சேர்ந்தால் 12; அதற்கு மேல் சேர்ந்தால் எதிர்க்கணியம் (—12) ஆகிறது. (குறிப்பு = அறை காலியா யிருப்பது உற்பத்தி சூன்யம் என்பதைக் காட்டுகிறது.)

இரண்டு சாதனங்கள் பூரண பதிலீடுகளாக இருக்குமாயின் (perfect substitutes — உதாரணமாக 1 நில அலகுக்கு 1 உழைப்பலகு ஈடாயின்) சம ஆக்கக் கோடுகள் நேர்க் கோடுகளாக இருக்கும்.

21	24	27	30	33	36	39
18	21	24	27	30	33	36
15	18	21	24	27	30	33
12	15	18	21	24	27	30
9	12	15	18	21	24	27
6	9	12	15	18	21	24
3	6	9	12	15	18	21

படம் 11.
மாறும் விகிதம்

குறிப்பிட்ட A கணியத்துடன் B-யை அடுக்கிக் கொண்டே போனால் இ. நி. ஆக்கம் 3 ஆகவே இருக்கிறது. ஆகவே குறைந்துசெல் இ. நி. ஆக்கவிதி வேலை செய்யவில்லை என்ப

தாகிறது. ஏனென்றால் சாதனங்கள் ஒன்றுக்கொன்று பூரண பதிலீடுகளாக உள்ளன. இப்படியே குறிப்பிட்ட B கணியத்துடன் A-ஐ அடுக்கிக் கொண்டு போனாலும்.

இரண்டு சாதனங்கள் 1A: 2B அல்லது 2A: 3B அல்லது வேறெந்த மாறுவிகிதத்திலாவது வேண்டிய உற்பத்தியைப் பெற முடியுமானாலும், சம ஆக்கக்கோடுகள் நேர்க்கோடுகளாகவே இருக்கும். கோடுகளின் சரிவுதான் (விகிதத்துக்கு ஏற்ப) வேறுபடக் காணப்படும்.

நாம் இப்படிப் பெறும் சம ஆக்கக் கோடுகளுக்கும் சம நோக்குக் கோடுகளுக்கும் சில வேறுபாடுகள் உள்ளன. சம நோக்குக் கோடுகள் பல திருப்தி மட்டங்களைக் காட்டுவனவே ஒழிய குறிப்பிட்ட திருப்தி அலகுகளைக் காட்டா. ஏனென்றால் திருப்தியை நேரடியாக அளக்க முடியாது. ஆனால் சம ஆக்கக் கோடுகள் உற்பத்தி அலகைக் காட்டுவன வாதலால் ஒவ்வொரு கோட்டுக்கும் ஓர் அளவெண் குறிப்பிடலாம். அந்த அளவெண்ணைக் கொண்டுதான் பல அளவு உற்பத்திகளைப் பெற எந்த விகிதத்தில் சாதனங்களைக் கலப்பது என்று அறிய வேண்டியிருக்கிறது.

இதுவரை சாதனக் கலப்பின் விளைவுகள் எவ்விதமிருக்கக் கூடும் என்று அறிந்தோம். அடுத்தபடி வேண்டிய உற்பத்தியைக் குறைந்த செலவில் பெற எந்த விகிதத்தில் ஒரு தொழிலதிபன் சாதனங்களைக் கலப்பான் என்பதை எப்படி நிர்ணயிப்பது என்று பார்ப்போம். முன்னர்க் கொடுத்த பொருள் உற்பத்தி அறைப் படத்தைப் (physical production table) பாருங்கள். 44 அலகுகளைப் பெற 5A+2B அல்லது 4A+3B அல்லது 3A+7B ஆகிய விகிதங்களை ஆளலாம் என்று தெரிகிறது. இதில் எந்த விகிதத்தை ஆள்வது? தேர்வு இரண்டு சாதனங்களின் விலைத் தராதரத்தைப் (relative factor price) பொறுத்தது. எஞ்சினீயரைப் பொறுத்த வரையில் அவருக்கு எல்லாக் கலவைகளும் சம்மதமே. தொழிலதிபருக்கு எந்தக் கலவையில் செலவு குறைவாக இருக்கும் என்பதே முக்கியம். குறைந்த செலவுள்ள முறையே அவருக்கு அதிக இலாபத்தைத் தரும்.

ஓர் உதாரணத்தைக் கொண்டு அவர் எவ்விதம் முடிவுக்கு வருவார் என்று பார்ப்போம். ஓர் ஆள் கூலி 2 ரூபாய் என்றும், ஒரு நில வாரம் 3 ரூபாய் என்றும் வைத்துக் கொள்வோம்.

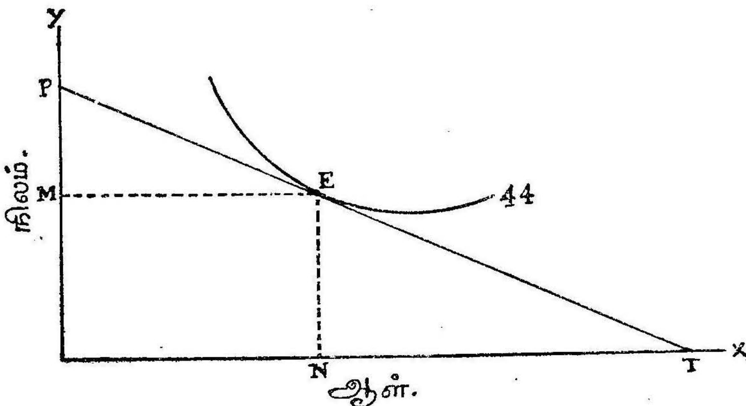
இப்போது முன்கூறிய 44 அலகுகளின் உற்பத்திச் செலவு பல விகிதங்களை ஆண்டால் எப்படி இருக்கும் என்று பார்ப்போம்.

நிலம் (A)		ஆள் (B)	நிலம்	ஆள்		செலவு ரூ.
5	+	2	$(5\times3=15)$	$(2\times2=4)$	=	19
4	+	3	$(4\times3=12)$	$(3\times2=6)$	=	18
3	+	7	$(3\times3=9)$	$(7\times2=14)$	=	23

இம் மூன்று விகிதங்களிலும் 4A+3B விகிதமே குறைவான செலவுடையது என்று தெரிவதால் இவ்விகிதத்தை ஆளும் உற்பத்தி முறையையே அவர் தேர்வார் என்பது உறுதி.

வேறு எந்த உற்பத்திக் கணியத்தை அவர் கருதினலும், இம் முறையில் குறைந்த செலவுக் கலவையை (least cost combination)த் தேர்ந்தெடுப்பார்.

இந்தத் தேர்வை சம ஆக்கக் கோடுகளின் மூலமாகவும் நிர்ணயிக்கலாம். 44 உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமென்றே வைத்துக் கொண்டு (பொருளுற்பத்திப் பட்டியலைக் கொண்டு வரைந்த) சம ஆக்கக் கோட்டுக் குடும்பம் (family of indifference curves) ஒன்றுள்ளதாக வைத்துக் கொள்வோம்.



படம் 12.

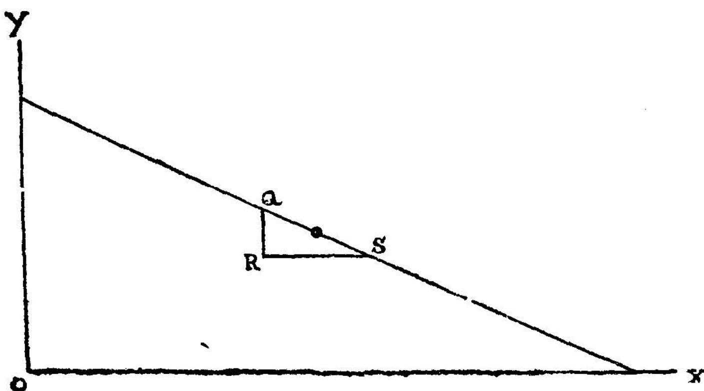
சாதனக் கலப்பு விகிதம்

இப்படத்தில் நாம் நில வாரம், ஆள் கூலி இரண்டுக்கும் உள்ள தராதர விலையை (relative prices) ஒரு விலைக் கோடாக (price line) முன்னர்ச் சம நோக்குக் கோடுகள் சம்பந்தமாகச்

செய்தது போல் வரையலாம். இப்படி வரைந்தது PT. (ஆள் கூலி குறைவாக உள்ளதால் கோடு 45° இல்லாது வலச் சரிவு அதிகமுடையதாக இருக்கிறது). 44 உருப்படிகளைக் குறிக்கும் சம ஆக்கக் கோடு எந்த இடத்தில் PT ஐத் தொடுகிறதோ அந்த இடம் குறிக்கும் விகிதத்தில் சாதனங்கள் கலக்கப்பட வேண்டும். படத்திலிருந்து ON ஆளும், OM நிலமும் கலப்பது சிறந்தது என்று அறிகிறோம். Eஇல் விகிதம் 4 நிலம் : 3 ஆளாக இருக்கும்.

PT என்ற விலைக்கோட்டை சமச் செலவுக்கோடு (iso-cost line) என்றும் கூறலாம். ஏனெனில் அந்தக் கோட்டின் எப் பகுதியிலும் காட்டப்படும் A B விகிதமும் 44 உருப்படியை ஒரே செலவில் (18 ரூபாய்) உண்டாக்கும்.

E என்ற இடத்தில் PT விலைக்கோட்டின் சரிவு (gradient)ம் அது தொடும் சம ஆக்கக் கோட்டுப் பகுதியின் சரிவும் சமமாயுள்ளன. சம ஆக்கக்கோட்டின் சரிவு MTS (அதாவது $\frac{\text{MP of B}}{\text{MP of A}}$) ஐத் தெரிவிக்கிறது. விலைக் கோட்டின் சரிவும் $\frac{\text{Marginal cost of B}}{\text{Marginal cost of A}}$ ஐத் தெரிவிக்கிறது. கீழ்க்கண்ட படத்தில்



படம் 13.
பதிலீட்டு விகிதம்

E என்கிற இடத்தில் PT யின் சரிவு $= \frac{QR}{RS}$. Q-விலிருந்து S-க்குச் செல்வது A-யில் ஒரு ரூபாயைக் குறைத்து Bஇல் ஒரு ரூபாய்

ஏற்றுவதற்குச் சமமாயின், எவ்வளவுக் கெவ்வளவு PT-யின் சரிவு குறைவாயுள்ளதோ அவ்வளவுக்கும் குறைவாக 1 ரூபாய் A க்குப் பதிலீடாக B கிடைக்கும். அதாவது B இன் இ. நி. செலவு (marginal cost of B), Aஇன் இ. நி. செலவை நோக்க ஏற்றமாய் இருக்கும். ஆகவே PT விலைக் கோட்டின் சரிவு, $\frac{\text{MC of B}}{\text{MC of A}}$-க்கு ஓர் அளவையாகிறது. ஆகவே நாம் கீழ்க்கண்ட வாய்பாட்டை (formula) ப் பெறுகிறோம். $\frac{\text{MP of B}}{\text{MP of A}} = \frac{\text{MC of B}}{\text{MC of A}}$. தொழில்முயல்வோன் இச் சமன்பாடு உண்மையாவதற்கு வேண்டிய விகிதத்தில் A, B ஆகிய இரண்டு சாதனங்களையும் கலப்பான். இந்தச் சமன்பாட்டை வேறுவிதமாக $\frac{\text{MP of A}}{\text{MC of A}} = \frac{\text{MP of B}}{\text{MC of B}}$ என்றுவது $\frac{\text{MP of A}}{\text{Price of A}} = \frac{\text{MP of B}}{\text{Price of B}}$ என்றுவது எழுதலாம்.

ஆகவே குறைந்த செலவு (least cost combination) சமநிலை நிபந்தனையைக் கீழ்க்கண்ட மூன்று தொடர்புகளில் ஒன்றுல் குறிப்பிடலாம்.

(1) இரு சாதனங்களின் MPP விகிதம் அவைகளின் விலை விகிதத்துக்குச் சமமாக இருத்தல் வேண்டும்.

அதாவது $\frac{\text{MPP of labour}}{\text{MPP of land}} = \frac{\text{Price of labour}}{\text{Price of land}}$

(2) செலவின் இறுதி நிலையில் ஒரு ரூபாய்க்குப் பெறும் MPP எல்லாச் சாதனங்களுக்கும் சமமாக இருக்க வேண்டும்.

அதாவது $\frac{\text{MPP of labour}}{\text{Price of labour}} = \frac{\text{MPP of land}}{\text{Price of land}}$

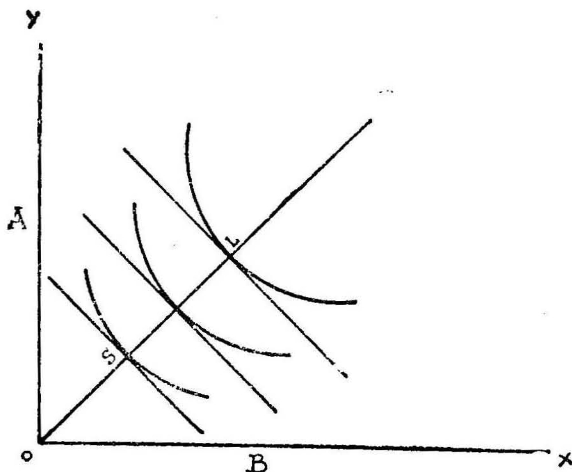
(3) ஒவ்வொரு சாதனத்தில் செலவு செய்யும் இ. நி. ரூபாயின் MPP அதன் இ. நி. செலவுக்கு எதிர்விகிதமாகையிலுல் ஒவ்வொரு சாதனத்தின் MPP அதன் MC ஆல் பெருக்கினுல் சாதன விலைக்குச் சமமாக வேண்டும்.

அதாவது $MC \times MPP$ of labour = Price of labour
$MC \times MPP$ of land = Price of land

இந்த மூன்று தொடர்புகளும் Price line-ல் உற்பத்தி எவ்வளவானாலும் எல்லாவிடத்துக்கும் பொருந்தும். ஆனால் தொழிலதிபன் முடிவாக எந்தக் கலவையை ஆள்வான் என்பதை எதுவும் வரையறை செய்ய மாட்டாது. ஆகவே இன்னொரு தொடர்பு வேண்டி யிருக்கிறது.

உச்ச லாபமடையும் கலவையைத் தேர்வானதலால் $MR = MC$ தொடர்பைக் கவனிக்க வேண்டியிருக்கிறது. $MR = MPP \times MR$ என்று அறிவோம். இதை 3-வது தொடர்புடன் கலந்து முடிவான சமநிலை நிபந்தனையாகக் கீழ்க்கண்டதைக் கூறலாம்: MRP of labour = Price of labour; MRP of land = Price of land. ஆகவே நாம் அடையும் முடிவு, ஒவ்வொரு சாதனமும் அதன்அதன் அங்காடி விலைக்குச் சமமாகும் வரை வாங்கப்படும் என்பதாகும். இதுதான் தொழிலதிபன் சாதனத் தேவைக் கோட்டின் அடிப்படையாகும்.

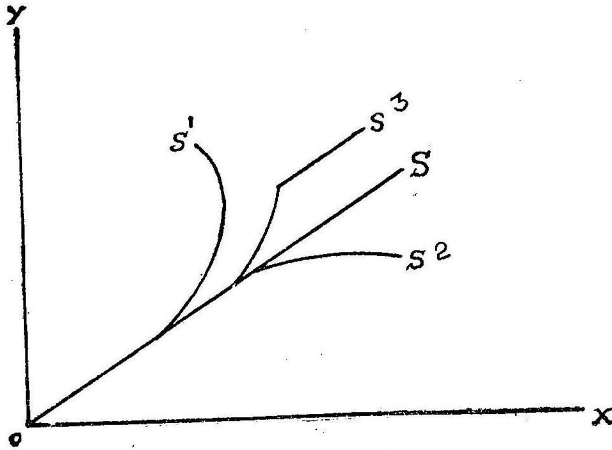
குறைந்த செலவீட்டுக் கோடு (Least outlay curve)



படம் 14(அ)
மாறு விகிதக் கோடு

ஒரு சம ஆக்கக் கோட்டுக் குடும்பப் படத்தில் அநேக விலைக் கோடுகளை வரைந்தோமானால், ஒவ்வொன்றும் ஒரு சம ஆக்கக் கோட்டைத் தொடும். இத்தொடுமிடங்கள், ஒவ்வோர் உற்பத்

தியையும் குறைந்த செலவில் செய்வதற்கு வேண்டிய சாதனக் கலப்பைக் காட்டும். தொடுமிடங்களை எல்லாம் இணைத்தால் பெறுவது குறைந்த செலவீட்டுக் கோடு (minimum outlay curve). (சம நோக்குக் கோட்டுப் படத்தில் வருமான-நுகர்ச்சிக் கோட்டுக்கு ஒத்திருப்பதைக் காண்க.) இந்தக் குறைந்த செலவுக் கோட்டின் உருவம் பலவாறு [படம் 14 (அ)] இருக்கலாம். ஓர் உற்பத்தி அதிகப்பாட்டைக் குறைந்த செலவில் பெற இரண்டு சாதனங்களையும் ஒரே விகிதத்தில் உயர்த்த வேண்டுமாயின், SL கோடு நேர்க் கோடாகத் தோற்றுவாயிலிருந்து காணப்படும். 1A: 1B விகிதமாயின் கோடு 45° சரிவுடையதாக இருக்கும். 1A: 2B யாக இருந்தால் X அச்சுக்கு அண்மியும், 2A: 1B ஆக இருந்தால் Y அச்சுக் கண்மியும் இருக்கும். நேர்க் கோடாக இல்லாதபோது Y அச்சு நோக்கியோ, X அச்சு நோக்கியோ வளையக்கூடும். கோணலாகச் சென்றது பின் நேர்க் கோடாக மாறலாம். நேர்க் கோடாகச் சென்றது கோணலாக மாறலாம்.



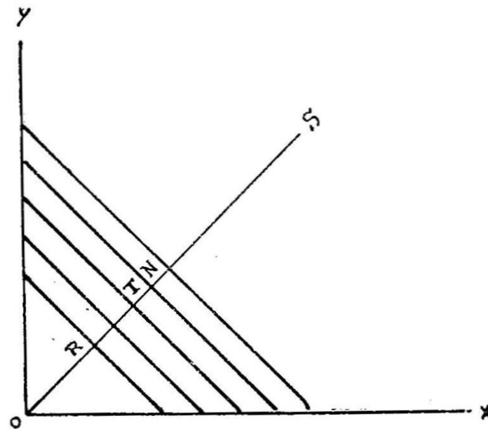
படம் 14(ஆ)

செலவுக் கோட்டின் பல்வகைப் போக்குகள்

பரும விளைவுகள் (Returns to scale)

சம ஆக்கக் கோடு ஒவ்வொன்றும் ஓர் ஆக்க மட்டத்தைக் காண்பிப்பதால் ஒவ்வொன்றுக்கும் ஓர் எண் மதிப்புண் டென்றேம். ஆகவே இரண்டு சாதனங்களையும் ஒரே குறிப்

பிட்ட விகிதத்தில் உயர்த்திக்கொண்டே போனல் (உதாரண மாக 1A : 2B) ஒரு நேர்க் கோடு கிடைக்குமென்றேம். இதை (RS) அளவைக் கோடு (scale line) என்பது வழக்கம். ஏனெனில் அதனூடே சென்றல் ஒரே விகிதத்தில் இரண்டு சாதனங்களையும் உயர்த்தி முன்னேற வேண்டி யிருப்பதைக் காட்டுகிறது. உதாரணமாக R-யிலிருந்து T-க்கு



படம் 15.

அளவைக் கோடு

நகர்ந்தால் அல்லது T-யிலிருந்து N-க்கு நகர்ந்தால், A சாத னத்தில் ஓர் அலகும் B சாதனத்தில் இரண்டு அலகுகளும் கூட்ட வேண்டியிருக்கிறது. 45 டிக்ரியில் இந்த அளவைக் கோடு இருந்தால், A யும் B ம் சம கணியத்தில் (equal quantity- உதாரணமாக 1 A : 1 B விகிதத்தில்) மாற வேண்டியிருக்கும். இந்த அளவைக்கோடு சம ஆக்கக் கோடுகளால் வெட்டப் படும் என்பது வெளிப்படை.

அளவைக்கோடு சம ஆக்கக் கோடுகளால் சம தூரத்தில் வெட்டப்பட்டால் இடைவெளி சமமாக இருக்கும். சம இடை வெளியின் குறிப்பென்னவெனில் அளவைக் கோடு காட்டும் விகிதத்தில் இரண்டு சாதனங்களும் உயர்த்தப்பட்டால், ஆக்கமும் அதே விகிதத்தில் உயரும் என்பது. இதை மாருப்பரும விளைவு (constant returns to scale) என்பர். (பரும விளைவு என்பது நிறு வனம் பெரிதாவதனல் ஏற்படும் விளைவு. இவைகளைப் பற்றி முதல்

பாகத்திதில் படித்துள்ளோம்). இடைவெளிகள் குறைந்துகொண்டே சென்ருல் அதனை ஏறும் பரும விளைவு (increasing returns to scale) என்பர். இடைவெளி பெருகிச் சென்ருல் குறைந்து செல் விளைவு விதி (decreasing returns to scale) என்பர். 40 மதிப்புள்ள சமநிலைக் கோட்டுக்கும் 60 மதிப்புள்ள சமநிலைக் கோட்டுக்கும் இடையில் உள்ள தூரத்தைவிட, 60 க்கும் 80 க்கும் உள்ள தூரம் குறைவானுல், கூடுதலான 20 உருப்படிகள் முன்னைவிடக் குறைந்த சாதனச் செலவில் பெறுவதாகும். இடைவெளி பெருத்துக் கொண்டே போனுல் குறிப்பிட்ட அதிகப்படி ஆக்கத்தைப் பெற மேலும் மேலும் அதிகப்படியான சாதனங்கள் வேண்டியிருக்கிறது என்பதாகும். குறிப்பிட்ட உற்பத்தியை முன்னைவிடக் குறைந்த சாதனச் செலவால் பெறுவது ஏறும் விளைவு விதி ; முன்னைவிட ஏற்றமான சாதனச் செலவில் பெறுவது குறையும் விளைவு விதி.

நாம் அளவைக் கோடு (scale line) வேறு, குறைந்த செலவீட்டுக் கோடு (least outlay curve) வேறு என்பதை மறக்கக் கூடாது. அளவைக் கோடு, கலவைகளின் பருமனை ஒரே விகிதத்தில் மாற்றும்போது ஏற்படும் விளைவைக் காட்டுகிறது. குறைந்த செலவீட்டுக் கோடு, நிறுவனம் வளரும்போது பின்பற்றும் குறைந்த செலவுப் பாதையைக் காட்டுகிறது. இரண்டும் ஒன்ருயிருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை.

குறைந்த செலவீட்டுக் கோட்டை சம ஆக்கக் கோடுகள் தொடும் போது காணப்படும் இடைவெளியைப் பொறுத்து செலவீட்டின்விளைவு குறைந்து செல்கிறதா, ஏறிச் செல்கிறதா, மாருதுள்ளதா என்று கூறலாம்.

நிறுவனச் செலவுகள்

செலவீட்டுக் கோடுகள் நேராக, மேல் வளைந்து, கீழ் வளைந்து அல்லது நெளிந்து போகக் காணப்படலாம். சாதாரணமாக எந்த உருவம் காணப்படும் ? எப்போது மாருப் பரும விளைவு, குறையும் பரும விளைவு, ஏறும் பரும விளைவு ஆகியன காணப்படும்? சாதாரணமாகப் பருமத்தின் விளைவு எப்படி இருக்கக் கூடும்? இந்தக் கேள்விகளுக்கு விடைதர வேண்டுமானுல், 'செலவு' அம்சங்களைப் பற்றி இன்னும் ஆராய வேண்டியிருக்கிறது.

உற்பத்திச் செலவுகளைப் பற்பல வகைகளில் பிரிக்கலாம் :

(1) Opportunity cost vs. Outlay cost
(2) Past vs. Future cost
(3) Short-run cost vs. Long-run cost
(4) Variable vs. Fixed cost
(5) Out of pocket cost vs. Book cost
(6) Incremental cost vs. Sunk cost
(7) Escapable cost vs. Unescapable cost
(8) Controllable cost vs. Non-controllable cost
(9) Replacement cost vs. Historical cost

இவைகளின் விளக்கத்தை வேறு நூல்களில் காண்க. (உதாரணமாக Joel Dean: Managerial Economics). இங்கு நமக்கு முக்கியமானவை மாருச் செலவு, மாறும் செலவு (fixed cost and variable cost) என்ற பாகுபாடும் குறுங்காலச் செலவு, நெடுங்காலச் செலவு என்ற பாகுபாடுமாம். இந்த இரண்டு வகை வேறுபாடுகளிலும் எவ்வெச் செலவுகள் அடங்கும் என்பதை நாம் அறியவேண்டியது (விலை நிர்ணயம் சம்பந்தமாக) இன்றியமையாததாகிறது. முதலில் மாருச் செலவு, மாறும் செலவு என்ற வேறுபாட்டைப் பார்ப்போம். தொழில் செலவுகளைப் பொதுவாக நான்கு வகையாகப் பிரிக்கலாம். அவையாவன : (1) சாதனச் செலவுகள் (technical cost), (2) வர்த்தகச் செலவுகள் (commercial cost), (3) நிதிச் செலவுகள் (financial cost), (4) நிர்வாகச் செலவுகள் (administrative cost). இந்நான்கில் ஒவ்வொரு வகையிலும் எவை மாருதன, எவை மாறுவன என்று ஆராயவேண்டும். முதலில் சாதனச் செலவுகளை எடுத்துக் கொள்வோம். ஒவ்வொரு நிறுவனத்திலும் முதற் கருவிகள் (capital equipment) சில இருக்கும். அவைகளின் அளவும் விலையும் தொழிலுக்குத் தொழில் வேறுபடலாம். ஆயினும் ஓரளவு எத்தொழிலிலும் காணப்படும். இம்முதற் கருவிகளைப் பெரும்பாலும் விலைக்கு வாங்குவது வழக்கம்; வாடகைக்கு வாங்குவதில்லை.

விலையை மொத்தமாகக் கொடுத்தாலும், உற்பத்திச் செலவு கணக்கிடும்போது ஆண்டுக் கணக்கில் பிரித்துக் கொள்வது வழக்கம். ஏனெனில் உற்பத்தித் திட்டம் ஆண்டு வீதத்தில்தான் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. ஆகவே நிலைமுதல் (fixed capital)

செலவு ஆண்டுக்கு இவ்வளவு வட்டிச் செலவு (interest charge) என்றும், இவ்வளவு நிலை முதல் பராமரிப்புச் செலவு (maintenance charge) என்றும், இவ்வளவு தேய்மானம் (depreciation) என்றும் செலவுக் கணக்கில் எழுதப்படும். நிலை முதல் சம்பந்த மான இச் செலவுகள் பெரும்பாலும் உற்பத்தியைப் பொறுத்ததாக இராமல், எப்படியும் செய்தாக வேண்டிய செலவுகளாக இருக்கும். உதாரணமாக முதல் கருவி ஆளப்பட்டாலும், ஆளப்படா விட்டாலும், அவ்வப்போது ஆளப்படாமலிருந்தாலும் வட்டிப் பொறுப்புக் குறையாது. பராமரிப்புச் செலவு ஓரளவுக்கு முதற் கருவி ஆளப்பட்டாலும் ஆளப்படாவிட்டாலும் மாறுத பொறுப் பாகும். ஆளப்பட்டால் அது காரணமாக இவ்வகைச் செலவு ஆட்சிக்கேற்ப மாறக்கூடும். ஆகவே பராமரிப்புச் செலவில் மாறுப் பகுதி என்றும், மாறும் பகுதி என்றும் இரு வகைகள் இருக்கக் காணலாம். தேய்மானமும் இப்படியே இரு பகுதிகளாகப் பிரிக்கக் கூடியது. ஆட்சியால் ஏற்படும் தேய்மானத்தைப் பயனழிவு (user) எனலாம். இது மாறும் பகுதி. இவ்வகைத் தேய்மானம் ஆட்சி நேரம், ஆட்சி வேகம் ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது. மாறுப் பாகம் பழைமையாதல் (obsolescence) காரணமாக ஏற்படும் மதிப்புக் குறைவு. நாட்டும்போது ஒரு கருவியின் ஆயுள் பத்தாண்டுகள் என்று எதிர்பார்த்திருக்கலாம். ஆனல் புது மாதிரி கருவி வந்ததும் முன்னது 'பழைய மாதிரி' ஆகி மதிப்புக் கழிவுக்குள்ளாகும். ஆகவே கருவியின் பொருளாதார ஆயுள் (economic life) முக்கியமே ஒழிய, உடல் ஆயுள் (physical life) முக்கியமல்ல. ஆனல் எப்போது எவ்வளவு உள்ள கருவிகள் 'பழைமை'யாகும் என்பதை முன் கூட்டி அறியமுடியாது. ஆயினும் சாதாரணமாக உடல் ஆயுளைவிடப் பொருளாதார ஆயுளைக் குறைவாக மதிப்பிட்டு, ஏற்றபடி தேய்மானம் கணக்கிடுவது வழக்கம். பத்தாண்டுகள் உழைக்கக் கூடிய கருவிக்கு 5 ஆண்டு வயது கொடுத்து மதிப்பில் 20% ஆண்டுதோறும் செலவு எழுதப்படும்.

அடுத்தபடி சாதனச் செலவு வகையில் மாறும் செலவுகள் (variable costs) எனப்படுபவை கச்சாப் பொருள்கள், சக்தி (power), உழைப்பு (labour). இவைகள் உற்பத்தியின் அளவுக் கேற்ப மாறும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். ஆனல் சிலர் ஆட்களை வார வீதத்தில், மாத வீதத்தில் எடுப்பது வழக்கமாகையினல் கூலியும் மாறுத இனத்தைச் சேரும் என்று கூறலாம். ஆனல் உற்பத்தித் திட்டம் சில மாதங்களுக்கு முன்கூட்டி வரையப்படு மாயின், அக் காலத்துக்குள் வாரந்தரக் கூலி கொடுப்பது வழக்க மாயின், ஆளெடுப்பை வாரந்தோறும் உற்பத்தி மாறுதலுக்கேற்ப

மாற்ற முடியும். செலவுகளை மாறுவன, மாருதன என்று பிரிக்கும் விஷயத்தில் உற்பத்தித் திட்டக் காலம் எவ்வளவு என்பதையும், சாதன ஒப்பந்தக் காலம் எவ்வளவு என்பதையும் ஒப்பிட்டுத்தான் முடிவு செய்ய வேண்டியிருக்கும். திட்டக் காலத்துக்குள் மாற்ற முடியாத செலவுகளை, மாருதன என்றும் மாற்றக் கூடியவற்றை, மாறும் செலவுகள் என்றும் கொள்ள வேண்டும். தவிர திட்டக் காலம் சாதனத்தின் ஆயுட் காலத்தை விட நெடியதாயின், சாதனம் மாறும் வகையில் சேரும். ஆனால் சாதாரணமாக முதல் பொருள் சாதனத்தின் ஆயுள், திட்டத்தின் ஆயுளைவிட நெடியதாக இருப்பதால்தான் அது மாருச் சாதன இனத்தில் சேர்க்கப்படுகிறது.

கச்சாப் பொருள்கள்தான் அநேகமாக உற்பத்திக்கேற்ப முழுவதும் மாறுவதாகக் கொள்ளக்கூடியன. சம்பளங்கள் கூலிகளைவிட மாருதன. ஆனால் ஆள் கிடைக்காத நிலைமை யுண்டாயின் வேலையில்லாத போதிலும் கூலியைக் கொடுத்து ஆட்களை வைத்திருப்பது அவசியமாகலாம். ஆகையால் கூலியும் அவ்வளவு எளிதில் மாறும் சாதனம் என்று கூற முடியாது. அதுவும் சம்பளத்தைப்போல் மாருததாக இருக்கக் கூடும்.

அடுத்தபடி வர்த்தகச் செலவுகள் (commercial cost) என்பவற்றைப் பார்ப்போம். இதில் மாருத வகையைச் சேர்ந்தன விற்பனைத் துறை, வாங்கல் துறைகளில் அமர்த்தப்பட்ட அலுவலர் களின் சம்பளமும் செலவுகளும், இன்றியமையாத விளம்பரம், அலுவலகத் தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள் ஆகியனவுமாம். மாறும் வகையைச் சேர்ந்தன அலுவலர் எழுது சாமக் கிரியைகள் (stationery), விற்பனைக் கமிஷன், விற்பனைப் பெருக்க விளம்பரம் ஆகியன.

நிர்வாகச் செலவுகள் பெரும்பாலும் மாருத இனத்தைச் சேர்ந்தன. இவைகளில் அடங்குவன மேற்பார்வையாள் (supervisor), மானேஜர் சம்பளம், நிர்வாக அலுவலகக் கருவிச் செலவுகள். மாறும் இனத்தைச் சேர்ந்தன நிர்வாக அலுவலகத் தபால் செலவு, எழுது சாமக்கிரியைகள்.

நிதிச் செலவு, எவ்வளவு நிதி ஆளப்படுகின்றது என் பதைப் பொறுத்தது. அநேகமாக இதன் பருமன் உற்பத்தியின் அளவைப் பொறுத்தது. ஆனால் முதலீடு செய்த பின் கடன் வட்டிப் பொறுப்பு மாருச் செலவாகிறது; உற்பத்தியைப் பொறுத்த தன்று. கடன் கழிவுக்கு ஆண்டுதோறும் செய்யும் ஒதுக்கமும் மாருததே. முதல் சேகரச் செலவுகள் (cost of raising capital) மாருச் செலவுகள் என்பது வெளிப்படை.

மொத்தச் செலவின் போக்குகள்

மேலே செலவுகளை இரண்டு இனங்களாகப் பிரித்தோம். இப்பிரிவினை எப்படி முக்கியமானது என்ற கேள்வி எழுகிறது. முன்னர்க் குறைந்த செலவீட்டுக் கோட்டின் வழியாகத் தொழிலதிபன் தன் உற்பத்தியைப் பெருக்கிக் கொண்டு போவான் என்றோம். அப்படி அவன் குறைந்த செலவில் குறிப்பிட்ட உற்பத்தியைச் செய்ய வேண்டுமானால் விலைக் கோடு எந்த இடத்தில் ஒரு சம ஆக்கக் கோட்டைத் தொட்டாலும் அத் தொடுமிடம் குறிப்பிடும் விகிதத்தில் பல சாதனங்களையும் ஆள வேண்டும். ஆகவே குறைந்த செலவீட்டுக் கோடானது சாதனங்களின் கலப்பு விகிதத்தை மாற்றக்கூடும் என்ற எடுகோளின்மேல் வரையப் பட்டுள்ளது. ஆனால் இவ்விதமாக விகிதத்தை உடனே மாற்ற முடியாது. குறுங்காலத்தில் சில சாதனங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவில் கையிலிருக்கும். அவைகளைக் கொண்டே மாறும் சாதனங்களைப் பெருக்கி, உற்பத்தியைப் பெருக்க வேண்டும். இப்படிச் சில மாறாச் சாதன ஆட்சி இன்றியமையாத காலத்தைப் பொருளாதாரத்தில் குறுங்காலம் (short period) என்பர். எல்லாச் சாதனங்களையும் மாற்றக் கூடிய அவகாசமிருக்கும்போது அதை நெடுங்காலம் (long period) என்பார்கள். ஆகவே குறைந்த செலவீட்டுக்கோடு நெடுங் காலத்துடன் தொடர்புடையது. செலவீட்டுக் கோட்டுப் படத்தில் குறுங்காலம் சம்பந்தமாக அறியக் கூடிய ஒரே ஒரு விஷயம் என்னவெனில், ஏதாவது ஓர் அச்சில் (axis) குறிப்பிடப்படும் சாதனத்தை மாறாச் சாதனமாக வைத்துக் கொண்டு, மற்றைய அச்சில் காட்டப்பட்டதை மாறும் சாதனமாக வைத்துக் கொண்டு, குறிப்பிட்ட அளவில் மாறாச் சாதனமிருக்க அதைக்கொண்டு குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்யக் கூடிய கணியம் என்ன என்பதே.

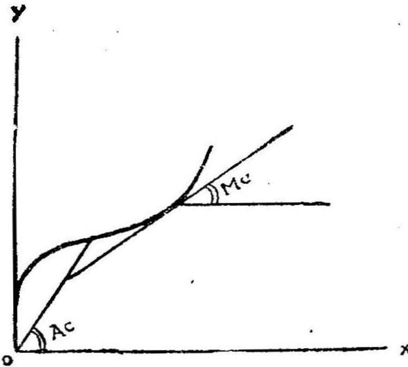
ஆகவே குறுங்காலத்துக்கும் நெடுங்காலத்துக்கும் உள்ள வேறுபாடுகளை உணர நாம் சாதனங்களை, மாறும் சாதனங்கள் என்றும் மாறாச் சாதனங்கள் என்றும் பகுக்க வேண்டியிருக்கிறது.

குறுங்காலத்தில் மாறாச் சாதனங்களையும் மாறும் சாதனங்களையும் ஆண்டு, உற்பத்தி செய்யும்போது செலவு எப்படி மாறுகிறது என்பதற்குக் கீழே ஒரு கற்பனை உதாரணம் தரப்படுகிறது.

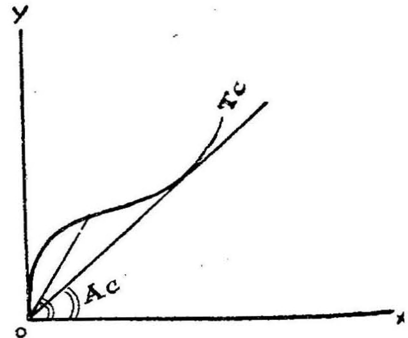
பட்டியல் 3: உற்பத்திச் செலவுகள்

VF	FF	விளையுள் மாறுதல்கள்		மொத்தச் செலவு மாறுதல்கள்			சராசரிச் செலவு மாறுதல்கள்			இ. நி. செலவு
		TP	MP	TVC	TFC	TC	AVC	AFC	AC	MC
1.	2	5	5	5	20	25	1·00	4·00	5 00	1·00
2.	2	13	8	10	20	30	.77	1·54	2·31	·63
3.	2	25	12	15	20	35	·60	·80	1·40	·42
4.	2	40	15	20	20	40	·50	·50	1·00	·33
5.	2	52	12	25	20	45	·48	·38	·86	·42
6.	2	62	10	30	20	50	·48	·32	·80	·50
7.	2	70	8	35	20	55	·50	·29	·79	·63
8.	2	77	7	40	20	60	·52	·26	·78	·71
9.	2	83	6	45	20	65	·54	·24	·78	·83
10.	2	88	5	50	20	70	·57	·23	·80	1·00
11.	2	92	4	55	20	75	·59	·22	·81	1·25
12.	2	95	3	60	20	80	·63	·21	·84	1·66
13.	2	97	2	65	20	85	·66	·21	·86	2·50
14.	2	98	1	70	20	90	·71	·20	·91	5·00

VF = Variable Factor, FF = Fixed Factor, TP = Total Product, MP = Marginal Product, TVC = Total Variable Cost, TFC = Total Fixed Cost, TC = Total Cost, AVC = Average Variable Cost, AFC = Average Fixed Cost, AC = Average unit Cost, MC = Marginal unit Cost.



படம் 16



படம் 17

மொத்தச் செலவுக் கோடு

மொத்தச் செலவு ஷெட்யூலைக் கொண்டு மொத்தச் செலவுக் கோடு வரைவோமானல் அது மேற்கண்டவாறு இருக்கும்.

அதிலிருந்து செலவுக் கோடுகளைப் பெறலாம். ATC பெற மொத்தச் செலவுக் கோட்டிலிருந்து தோற்றுவாய்க்குக் கோடு வரை. கோணம் ATC போக்கைக் காட்டும். MC பெற குறிப் பிட்ட இடத்தில் தொடு கோடு வரை. கோணம் MC போக்கைக் காட்டும்.

இந்தக் கோட்டின் அம்சங்களை நோக்குக. முதலாவது, உற்பத்தி சூன்யமாக இருந்த போதும் மாருச் செலவு இருப்பது காரணமாகச் செலவுக் கோடு 40 ரூபாயில் ஆரம்பிக்கிறது. இரண்டாவது, மொத்தச் செலவு உற்பத்தியோடு உயர்கிறது என்பதைக் கோடு தொடர்ந்து வலப்புறம் ஏறுவது காட்டுகிறது. மூன்ருவது, உற்பத்தி மாறும்போது செலவு பல வீதங்களில் மாறு கிறது என்பதை மொத்தச் செலவுக் கோட்டின் வேறுபாடான சரிவு காட்டுகிறது. செலவு முதலில் குறைந்து செல் வீதத்தில் ஏறுகிறது; பின்னர் வளர்ந்து செல் வீதத்தில் ஏறுகிறது. இந்த மாறும் வீதாச்சாரத்தை முக்கியமாகக் கவனிக்க வேண்டும்.

கீழே உற்பத்திச் செலவின் பல பகுதிகளும் தனித் தனியே எப்படிக் கணக்கிடப்பட்டுள்ளன என்பதை விளக்குவோம்.

முதல் பாகத்தில் குறைந்து செல் விளைவு விதியை விளக்குவ தற்குக் கொடுக்கப்பட்ட புள்ளிகளை வைத்துக் கொண்டு, மாருத சாதனம் ஒன்றுக்குக் கூலி 10 ரூபாய் வீதத்தில் 4 அலகு மாருச் சாதனங்களும், மாறும் சாதனமொன்றுக்குக் கூலி ரூபாய் 5 வீதத் தில் வேண்டிய மாறும் சாதனங்களும் ஆள்வதாக வைத்துக் கொள்வோம். அப்படியாஞல் ஏற்படும் செலவு வகைகளைக் கீழ்க் கண்டவாறு கணக்கிடலாம்.

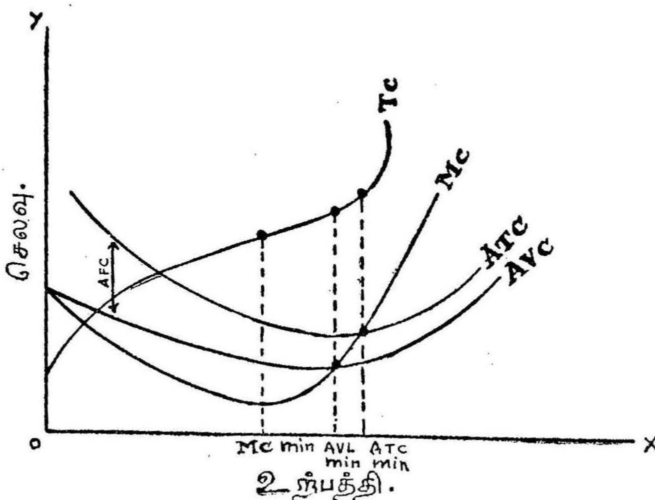
(1) சராசரி மாறும் செலவு என்பது மொத்த மாறும் செலவை, மொத்த உற்பத்தியால் வகுத்தால் பெறலாம். பட்டியலில் உற்பத்தி 55 உருப்படியாக இருக்கும்போது மொத்த மாறும் செலவு 25 ரூபாய். ஆகவே சராசரி மாறும் செலவு 0·47 ரூபாய். AVC = TVC ÷ output.

(2) சராசரி மாருச் செலவு என்பது மொத்த மாருச் செலவை, மொத்த உற்பத்தியால் வகுத்துப் பெறுவது. 55 உருப் படிகள் உற்பத்தியாவதற்கு 40 ரூபாய் மொத்த மாருச் செலவு. ஓர் உருப்படிக்கு 0·73 சராசரி மாருச் செலவு. AFC = TFC ÷ output.

(3) சராசரிச் செலவு அல்லது மொத்தச் சராசரிச் செலவு என்பது மாருச் சராசரிச் செலவும், மாறும் சராசரிச் செலவும் கூட்டி வரும் தொகை. 55 உருப்படிகள் உற்பத்தியாகும்போது சராசரிச் செலவு $0{\cdot}47 + 0{\cdot}73 = 1{\cdot}20$ ரூபாய். $AC = AVC + AFC$.

(4) இறுதி நிலைச் செலவு என்பது உற்பத்தி அளவு மாறும் போது ஏற்படும் கூடுதலான செலவைக் கூடுதலான உற்பத்தியால் வகுத்துப் பெறுவது. உற்பத்தி 40 லிருந்து 55 உருப்படிகளாக வளரும்போது கூடுதலான செலவு 5 ரூபாய். இதைக் கூடுதலான உற்பத்தியால், 15 உருப்படிகளால், வகுத்தால் சராசரி இறுதி நிலை உற்பத்திச் செலவு $0{\cdot}33$ ரூபாய் ஆகிறது. $MC = \frac{\Delta\ TC}{\Delta\ output}$

இந்தப் புள்ளிகளைக் கீழ்க்கண்டவாறு படத்தில் வரையலாம். வரையும்போது கோடுகள் தொடர்ச்சியாக வரையப்பட்டுள்ளன.



படம் 18

உற்பத்திச் செலவுக் கோடுகள்

இப்படித் தொடர்ச்சியாக வரைவதில் ஓர் எடுகோள் இருக்கிறது; அதாவது மாறும் சாதனம் பூரண பகுக்கும் தன்மையுடையது (infinitely divisible) என்பது. இந்தக் கோடுகள் குறுங்காலச் செலவுக் கோடுகள் (short run cost curves) எனப்படும்.

ஏனெனில், இந்தச் செலவுகளில் ஒரு பகுதி மாருச் செலவுத் தொகை யாக இருக்கிறது. நெடுங்காலத்தில் எல்லாச் செலவுகளும் மாறுவ தாகக் கருதப்படுமாகையால், நெடுங்காலச் செலவுக் கோடுகளின் தொகுதியில், மாருத சராசரிச் செலவுக் கோடு காணப்பட மாட்டாது.

இந்தக் கோடுகளின் போக்கை உணர்ந்து காரணத்தை விளக்க வேண்டியிருக்கிறது. சராசரி மாறும் செலவுக் கோடு (AVC curve) முதலில் வீழ்ந்து பின் ஏறுகிறது. சராசரி மாருச் செலவுக் கோடு (AFC curve) தொடர்ந்து வீழ்ந்துகொண்டே போகிறது. சராசரி மொத்தச் செலவுக் கோடு (AC curve) முதலில் வீழ்ந்து பின் உயர்ந்துகொண்டே போகிறது. இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடு (MC curve) முதலில் வீழ்ந்து பின் ஏறிக் கொண்டே போகிறது. இந்தக் கோடு சராசரி மாறும் செலவுக் கோட்டையும், சராசரி மொத்தச் செலவுக் கோட்டையும் அவைகளின் மிகத் தாழ்ந்த பகுதியில் (minimum point) தாண்டுகிறது. செலவுப் பட்டியலையும், செலவுக் கோடுகள் படத்தையும் பார்த்தால் கீழ்க்கண்ட தொடர்புகள் தோன்றும்.

(1) இறுதி நிலைச் செலவுக் கோட்டுக்குட்பட்ட பரப்பு ஒவ்வொரு குறிப்பிட்ட உற்பத்தியின் மொத்தச் செலவைக் காட்டுகிறது. (total cost of a given output = the area of the MC curve upto that output).

(2) மொத்தச் சராசரிச் செலவுக் கோடு விழும்போது இறுதி நிலைச் சராசரிச் செலவுக் கோடு அதற்குக் கீழ் இருக்கிறது. இதனுல் சராசரிச் செலவு விழும்போது இறுதி நிலைச் செலவு அதைவிடக் குறைவாக இருக்கும் என்பது புலப்படுகிறது. (when the AC falls, the MC is less than the AC).

(3) மொத்தச் சராசரிச் செலவுக் கோடு ஏறிக்கொண் டிருக்கும்போது இறுதி நிலை சராசரிச் செலவுக் கோடு அதற்கு மேலிருக்கிறது. இது சராசரிச் செலவு உயர்ந்து கொண்டிருக்கும் போது இறுதி நிலைச் செலவு அதைவிட அதிகமாக இருக்குமென் பதைக் காட்டுகிறது. (when the AC rises the MC is higher than the AC).

(4) சராசரிச் செல்வு ஒரே நிலையில் உள்ளபோது (constant) இறுதி நிலைச் செலவும்கூட அதே அளவிலிருக்கிறது. இந்த நிலை சராசரிச் செலவின் மிகத் தாழ்ந்த பகுதியில் காணப்படு கிறது. (when the AC is constant, the MC = AC).

குறுங்கால செலவு மாறுதலின் காரணம்

குறுங்காலத்தில் முக்கியமாகக் கவனிக்க வேண்டிய அம்சங்கள் இரண்டு. (1) மொத்த மாருச் செலவு (TFC) உற்பத்தி அதிகமாக அதிகமாக அதிகப்படியான உருப்படிகளின்மேல் பிரிக்கப்பட்டு, உருப்படி ஒன்றுக்குரிய சராசரி மாருச் செலவு (AFC) குறைந்து கொண்டே போகிறது. (2) உற்பத்தி உயரும் போது மொத்த மாறும் செலவு (TVC) ஏறுகிறதாயினும் முதலில் ஏற்ற வீதம் குறைவாகவும் பின்னர் அதிகமாகவும் இருக்கிறது. இந்த அம்சங்களுக்குக் காரணம் என்ன? சராசரி மாருச் செலவின் போக்குக்கு எளிதில் காரணம் கூறலாம். குறிப்பிட்ட தொகையை ஏறிக் கொண்டே போகும் (உருப்படித்) தொகைகளால் வகுத்தால் சராசரி குறைந்து கொண்டே போவது இன்றியமையாத கணக்கியல்பாகும். ஆனால் சராசரி மாறும் செலவின் போக்கு சிக்கலான காரணத்தையுடையது. சாதனங்களின் விலை மாறவில்லை என்பது எடுகோளாயினும்கூட, சராசரி மாறும் செலவு முதலில் இறங்கிப் பின்னர் ஏறுமானால் காரணம் என்னவாக இருத்தல் கூடும்?

உருப்படி ஒன்றுக்குத் தேவையாகும் சாதனச் செலவு (real cost) முதலில் குறைந்து, பின்னர் ஏறுவது காரணமாகும். இப்படிச் சாதனச் செலவு முதலில் குறைந்தும் பின்னர் ஏறியும் காணப்படுவதேன்? காரணம் முன்னர்க் கூறிய குறைந்து செல் விளைவு விதியாகும். இந்த விதியின்படி, உற்பத்தியில் சாதனங்களில் ஒன்ருே பலவோ மாரு அளவிலிருக்க, பிற சாதனங்கள் மட்டும் மாறும் அளவில் ஆளப்பட்டால், மேலும் மேலும் மாறும் சாதனங்களை அதிகப்படுத்தும்போது உண்டாகும் இறுதி நிலை விளைவு முதலில் ஏறிக் கொண்டே போய்ப் பின்னர் இறங்கிக் கொண்டே போகும். சராசரி விளைவும் இப்படியே காணப்படும்.

மாறும் சாதனங்களை மாருச் சாதனத்துடன் சேர்த்து ஆளும் போது ஏன் குறைந்துசெல் விளைவுவிதி காணப்படுகிறது என்பதற்கு முதல் பாகத்தில் விடை தரப்பட்டது. குறுங்காலத்தில் நிலை முதற் பொருள்கள் (fixed capital) குறித்த அளவில் இருப்பதால் அவைகள் சம்பந்தமான மாருச் செலவுகள் உற்பத்தி பெருகும் போது சராசரியில் குறைகின்றன. குறுங்காலத்தில் நிலைமுதற் பொருள்கள் இப்படி மாற்ற முடியாத சக்தியுடன் இருக்கக் காரணம் என்ன? விரும்பிய உற்பத்திக் கேற்பப் பொறிகள் வாங்க முடியாமையே. சிலபோது சிற்றளவில் பொறிகள் செய்ய முடியாமலிருக்கலாம். செய்ய முடியுமாயினும் இப்படிச் சிறு

பொறிகளைச் செய்வது சிக்கனமற்ற முறையாக இருக்கலாம். ஏனெனில் இரண்டு சிறிய பொறிகளைச் செய்வதை விட அவை இரண்டுக்கும் ஈடான ஒரு பெரிய பொறியைச் செய்வது சிக்கனமாக இருக்கலாம். மண் தோண்டிகளை (excavators) சிறு உருவில் செய்வதை விட பெரிய உருவில் செய்வது பயனுடையது. கார் தூக்கி (car lift) கள் பெட்ரோல் பங்குகளின் அருகிலும் கார் பழுது பார்க்கும் இடங்களிலும் இருப்பதைப் பார்க்கிறோம். அவை சிறு உருவில் அமைவதை விடப் பேருருவில் அமைவது நல்லது. இப்படிக் குறைந்த பட்ச அளவு எல்லாத் துறைகளிலும் ஒன்றுண்டு. அதற்குக் குறைவாக யாரும் செய்யமாட்டார்கள்; விரும்பவும் மாட்டார்கள். இப்படிப்பட்ட ஒரு சிறு கருவியை 100 வாரம் அதிகப்படி உற்பத்தி செய்யும் சக்தியுடன் நிறுவுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். அதை ஒரு வாரம் வேலையில் ஈடுபடுத்தினுல் செலவு 100 ரூபாய் ஆகும் என்றும் வைத்துக் கொள்வோம். இந்தக் கருவியையுடைய நிறுவனம் வாரத்துக்கு 2 உருப்படிகளே உற்பத்தி செய்வதாயின் சராசரி மாருச் செலவு (AFC) 0·50 ரூபாயாக இருக்கும். 3 உற்பத்தி செய்வதாயின் 0·33 ரூபாய்; 4 செய்வதாயின் 0·25 ரூபாய்; ஆகக் குறைத்து 100 உருப்படி செய்வதானுல் 1 நயாபைசா அளவாகும்.

இங்கே பொறியை உதாரணமாக வைத்துக் கொண்டு கூறியது மற்றவகை மாருச் செலவுகளான வட்டி, தேய்மானம், சம்பளம் ஆகியவற்றுக்கும் பொருந்தும். உத்தம சக்தி நிலைக்கு உற்பத்தி போய்ச்சேரும் வரைக்கும் சராசரிச் செலவு குறைந்து கொண்டே போகும். உத்தம சக்தி வரைக்கும் என்ற தொடர் முக்கியம். அதற்கு மேல் என்ன நிகழும் என்பதைப் பின்னே காண்போம்.

பகுபடாமை (indivisibility) தவிர, வேறு காரணங்களும் குறுங்காலச் செலவு வீழ்தற்குத் தரப்படுகின்றன. மாறும் சாதனமான ஆட்களின் எண்ணிக்கை ஏறிக்கொண்டே போகும்போது வேலைப் பாகுபாடும் தனித்துறைப் பயில்வும் (specialisation) சாத்தியமாகின்றன. ஆடம்ஸ்மித் கூறிய நலங்கள் எல்லாம் காணப்படும். அவர், வேலைப் பகுப்பு அங்காடியின் பரப்பைப் பொறுத்தது என்றதின் பொருள், உற்பத்தி ஏற்றமாக இருந்தால் வேலைப் பகுப்பு நலங்கள் சாத்தியமாகும் என்பதே.

ஒவ்வொரு வேலையிலும் நுட்பச் சிக்கனங்கள் (technical economics) காணப்படலாம். நுட்பச் சிக்கனமென்றுல், பொறி

களை உற்பத்தி செய்வது, நிறுவுவது, பராமரிப்பது ஆகியவற்றிலும் சிக்கனம் காணப்படுவது. ஒரு வார்ப்புப்பட்டறை நிறுவிவிட்டால், எத்தனை உருப்படி வார்த்தாலும் செலவு குறைந்துகொண்டே போகும். இதுவும் ஒரு வகையில் முன் கூறிய பகுப்பின்மையின் ஓர் அம்சம் என்று கூற இடமுண்டு.

விற்பனையிலும் கச்சாப்பொருள் சாதனம் ஆகிய வாங்குவதிலும் பேரளவு காரணமாக சிக்கனங்கள் ஏற்படலாம். தினம் ஆயிரம் விற்பதற்கு ஆகும் செலவு, தினம் நூறு பண்டங்களை விற்க ஆகும் செலவைப்போல் பத்து மடங்காக இருக்காது. உண்மையில் இந்த வகைச் சிக்கனமும் பகுபடாமையுடன் இணைந்துள்ளது. நிர்வாகத் திறமையிலும் சிக்கனம் ஏற்படலாம். 100 ஆட்களை மேற்பார்வை செய்வது, 10 ஆட்களை மேற்பார்வை செய்வதை விட பத்து மடங்கு சிரமமானதென்று கூறமுடியுமா? நிறுவனம் பெரிய உருவில் அமைக்கப்பட்டால் நல்ல திறமையுள்ள நிர்வாகியிடம் ஒப்படைக்கலாம். அவர் நிறுவனம் பன்மடங்கு வளர்ந்தாலும் நிர்வகிக்கும் திறமையுடையவராக இருக்கலாம். ஆனல் இதிலும் பகுபடாமை அம்சம் சராசரிச் செலவு குறைவதற்குக் காரணமாக இருப்பதை நோக்குக.

ஒருவகையில் வேலைப் பகுப்பிலும் கூடப் பகுபடாத தன்மையைக் காண முடியும். உற்பத்தி அதிகமாகி வேலைப் பகுப்புண்டாகும்போது, வேலைப் பகுப்பு செய்தபின் தோன்றிய சிறு துறையிலும் ஒரு குறைந்த பட்ச அமைப்பு இன்றியமையாததாக இருக்கலாம். அந்த அமைப்பின் பகுபடாத் தன்மையிலிருந்து சிக்கனங்கள் தோன்றலாம். உதாரணமாக வேலைப் பகுப்பின் விளைவாக 'ஆராய்ச்சி'ப் பகுதி ஒன்று தோன்றுமாயின் அத்துறையிலும் ஓரளவு பகுபடாமை இருக்கும். அது சிக்கனத்துக்குக் காரணமாகலாம்.

ஆபத்து ஏற்கும் முறையிலும் (risk bearing) சிக்கனங்கள் தோன்ற வழியுண்டு. பருத்த நிறுவனம் பரந்த அங்காடிகளில் விற்பனை செய்யுமாதலால், அதன் அங்காடி சிறு நிறுவனத்தின் அங்காடியை விட அதிகப்பட்ட நம்பகமுடையதாக இருக்கும். அதன் விற்பனைச் சக்தியை நன்கு யூகித்து உற்பத்தியை ஒழுங்குபடுத்த முடியும். தன் அங்காடிகளுக்கிடையே காணும் ஏற்றத்தாழ்வுகளை எளிதில் சமாளிக்கலாம். ஓர் அங்காடியின் தேவை இறக்கம் மற்றொரு அங்காடியால் நிரப்பப்படலாம். சாதனங்களை வாங்குமிடத்தையும் நிலைமைக்குத் தக்கபடி மாற்றிக் கொள்ளலாம். பண்டங்களையும் பல்வகைப் படுத்தி வருமானத்தை உறுதி செய்து

கொள்ளலாம். இவைகளும் ஒருவழியில் பகுபடாத் தன்மையின் விளைவாகும்.

இப்படியாகப் பார்க்கும்போது மாருச் சாதனங்களேயன்றி மாறும் சாதனங்களும் கூட ஒரே காரணத்தால் நிறுவனத்தின் ஆக்க சக்தியைப் (productivity) பெருக்கி சராசரிச் செலவைக் குறைக்கின்றன. ஆகவே மாருச் செலவுகள் விழுவதற்கும், மாறும் செலவுகள் விழுவதற்கும் காரண வேறுபாடில்லை போல் தோன்றுகிறது. உண்மையில் உலகில் எதுவுமே முற்றிலும் பகுபாடு (divisibility) உடையதன்று. ஒரு நெற் கதிரும் கூட பகுபடாத் தன்மையுடையது என்று உதாரணம் கூறினுர் லேணர் (Lerner) என்ற பேராசிரியர்.

பகுபடாத் தன்மை ஒரு குறுங்கால அம்சம். இப்படிப்பட்ட காரணங்களால் குறுங் காலத்தில் சராசரிச் செலவு விழக் காண் கிருேம். பின்னர், சராசரிச் செலவு ஏறக் காரணமென்ன? சுருக்கமாகக் கூறின் சிக்கனக் கேடுகளே. பகுபடாத் தன்மை காரணமாக, உற்பத்தியை உயர்த்தியபோது சிக்கனங்கள் தோன்றின. ஆனுல் ஆளப்படும் ஒவ்வொரு சாதனத்துக்கும் ஒரு சக்தி எல்லை உண்டு. அதற்கு மேலும் அது வலிந் தாளப் பட்டால் செலவுகள் ஏறுகின்றன. பொறிகளை எடுத்துக் கொண் டால் அவைகளைத் துரிதப்படுத்த வேண்டியிருக்கிறது. அவற்றின் ஓய்வு குறைய வேண்டியிருக்கிறது. பராமரிப்புக்கு நேரமில்லாது ஓயாது ஓடிக்கொண்டேயிருக்கின்றன. இதனுல் ஒரு நிலைக்குப் பின் சீர் கெட்டு, செலவை அதிகப்படுத்துகின்றன. மாருச் சாதனம் மாருதிருக்க, மாறும் சாதனம் மேலும்மேலும் ஏற்றமாகும் நிலையில் சாதனக் கலப்பு விகிதம், குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்வதற் குரிய விகிதத்திலிருந்து விலகுகிறது. நிர்வாகமும் ஓர் அளவிடப் பட்ட சாதனமாகையால், உற்பத்தி அதிகமாகும் நிலையில் நிர்வாகப் பிரச்சினைகள் பெருகி, மேற்பார்வை குறையலாம். ஒவ்வொரு பொறியைச் சுற்றியும் அமித எண்ணிக்கையான ஆட்கள் இருப்பார்கள்.

இப்படிப்பட்ட காரணங்களால் ஒரு நிலைக்குப்பின் குறைந்து செல் விளைவும், ஏறும் சராசரிச் செலவும் காணப்படும்.

இங்கு நாம் நினைவில் வைக்க வேண்டியது, செலவு ஏறுவ தற்குக் காரணம் சாதன விலைகள் ஏறுவது என்று கூறவில்லை. சாதன விலைகள் மாறவில்லை என்பது நம் எடுகோள். சாதனங் களின் தன்மையிலும் மாறுதல் இருப்பதாக நாம் கூறவில்லை.

மேலும்மேலும் மாறும் சாதனங்களை எடுக்கும்போது முன்னுண்ட சாதன அலகுகளுக்கும் பின்வரும் சாதன அலகுகளுக்கும் வேறு பாடொன்றுமில்லை என்பதும் எடுகோள். குறைந்து செல் விளைவும், ஏறும் சராசரிச் செலவும் காணப்படக் காரணம், சாதன விகிதம் பொருத்தமற்ற விகிதமாவதேயாகும். முதலில் மாறாச் சாதனங்கள் மாறும் சாதனத்தின் பருமனை நோக்கக் குறைவாயிருந்தன. ஆகவே மேலும்மேலும் அவைகளை உயர்த்தினபோது மாறும் சாதனத்தின் இறுதி நிலை விளைவு உயர்ந்துகொண்டே போயிற்று. ஏனெனில் ஆட்கள் அதிகமாக அதிகமாக, வேலைப் பகுப்பு நலங்கள் தோன்ற வாய்ப்புண்டாகிறது. ஆனால் மாறும் செலவு குறிப்பிட்ட ஓர் அளவு வரைக்கும்தான் ஏறலாம். அதற்குமேல் அது அமிதமாகிறது. உற்பத்தி பாதிக்கப்படுகிறது.

சராசரி மாறும் செலவுக் கோட்டின் பல உருவங்கள்
(Shape of the Average variable cost curve)

சராசரி மாறும் செலவுக் (AVC) கோட்டின் உருவம் U அல்லது கோப்பை வடிவமானது என்று சொல்வது வழக்கம். இந்த வடிவம், மாறாச் செலவு உண்மையால் உண்டாவது. ஆனால் தொழிலுக்குத் தொழில், நிறுவனத்துக்கு நிறுவனம், உருவத்தில் வேறுபாடு காணப்படலாம். இதற்குக் காரணம் மாறாச் செலவில் அளவு வேறுபடுவதாக இருக்கலாம். மாறாச் செலவின் விகிதாச் சாரம் ஏற்றமாயிருந்தால், செலவுக் கோடுகள் மெதுவாக இறங்குவ தாக இருக்கும். மாறும் செலவும் இறுதி நிலைச் செலவும், கொஞ்சம் கொஞ்சமாகவே மாறும். இது செலவில் அதிக ஏற்ற மில்லாமல், பல அளவில் நிலை முதலை ஆண்டு, உற்பத்தியைப் பெருக்க முடியும் என்பதைக் காட்டுகிறது. மாறாச் சாதனம் நிறைய இருப்பதினால் அதன் ஆட்சி வீதத்தை (rate of utili-sation) உயர்த்தி அதிகச் செலவு ஏறாமல் உற்பத்தி செய்ய முடிகிறது. சில நிறுவனங்களில் சராசரி உற்பத்திச் செலவுக் கோடு நாமத்தைப்போல் இருக்கலாம். அப்போது, மாறாச் சாதனங்களின் ஆட்சி வீதத்தை உயர்த்த முயன்றால் செலவு அதிகப்படுகிறது என்று தெரிகிறது. சில நிறுவனங்களில் செலவுக் கோடு தட்டு உருவத்தில் இருக்கலாம். இது சாதனங்களின் ஆட்சியைச் செலவில் உயர்வின்றி, பேரளவில் மாற்றக்கூடு மென்பதைக் காட்டு கிறது. இவ்வகை வேறுபாடுகளுக்குக் காரணம் மாறாச் சாதனங் களுக்கும், மாறும் சாதனங்களுக்கும் உள்ள வீதாச்சாரத்தில் காணப்படும் வேறுபாடே ஆகும். ஒவ்வோர் உற்பத்தி நிலையத் திற்கும் (plant) எந்திர சாதனங்களையும் மாறும் சாதனங்களையும்

கலப்பதில் ஓர் உத்தம விகிதாச்சாரம் இருக்கும். இந்தக் கலப்பை ஆளும் அளவுக்கு உற்பத்தியிருந்தால் சராசரிச் செலவு குறைந்த பட்சமாக இருக்கும். இந்த விகிதாச்சாரத்துக்கு மேற்பட்டோ குறைந்தோ இருந்தால் செலவு உயர்ந்து காணப்படும். ஆனால் இப்படி உற்பத்தியோடு செலவு மாறும் அளவு, நிலையத்துக்கு நிலையம் வேறுபடலாம்.

முதலாவதாக, நிலையங்களின் தன்மைவேறுபடலாம். சில நிலையங்களில் மாருச் சாதனங்களுக்கும், மாறும் சாதனங்களுக்கு முள்ள விகிதாச்சாரம் நெகிழ்வற்றதாக (inflexible) இருக்கும். ஆகையால் மாறும் சாதனத்தை மட்டும் அதிகப்படுத்தி உற்பத்தியைப் பெருக்க முடியாது. இதை மாரு உற்பத்திக் கெழு (fixed production co-efficient) என்பார்கள். [உற்பத்திக் கெழு என்பது ஓர் அலகு உற்பத்தியைப் பெருக்கு வதற்கு வேண்டிய சாதன அளவு என்பது வால்ரஸ் (Walras) உடைய இலக்கணம். உதாரணமாக, ஓர் ஏக்கர் நிலம் 60 கலம் நெல் விளைவிக்குமானல் நெல் விளைவிப்பதில், இவ்வகை நிலத்தின் உற்பத்திக் கெழு 1/60 எனப்படும். உற்பத்தியில் பல சாதனங்கள் ஆளப்படும்போது ஒவ்வொரு சாதனத்தின் உற்பத்திக் கெழுவும் ஓரளவாக இருக்கும்]. ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பல சாதனங்கள் வேண்டியிருக்கும் நிலையில், சாதனங்களின் கலப்பு ஒரு குறிப்பிட்ட விகிதாச்சாரத்தில் இருந்தால்தான் விளைவு தோன்றுவதாக இருக்கலாம். வேறு விகிதாச்சாரத்தில் கலந்தால் விளைவே தோன்ருது. உதாரணமாக ஒரு ரொட்டி செய்வதற்கு 7 அவுன்ஸ் மாவும், 4 அவுன்ஸ் தண்ணீரும், 2 அவுன்ஸ் சர்க்கரையும் வேண்டுமானல் இவற்றை வேறு விகிதாச்சாரத்தில் கலந்தால் உண்டாகும் விளைவு ரொட்டியாக இருக்காது. இது மாரு உற்பத்திக் கெழுவுக்கு உதாரணம்.

ஆனல் இவ்வித மாரு உற்பத்திக் கெழு சாதாரணமாகக் காணப்படுவதில்லை. பெரும்பாலும் உற்பத்திக் கெழு மாற்றக் கூடியதாகக் காணப்படும். ஒரு குறிப்பிட்ட விளைவை உண்டாக்கு வதற்கு வேண்டிய சாதனங்களை, ஒரு குறிப்பிட்ட விகிதத்தில் கலக்கவேண்டும் என்ற நியதி இல்லை. ஒன்றைக் குறைத்து மற்ருென்றை ஈடாக ஏற்றினுலும், விளைவு பெறக்கூடியதாக இருக்கும். 60 கலம் நெல்லை விளைவிக்க, ஓரளவுக்கு, நிலத்துக்கு ஆட்களையும், ஆட்களுக்கு நிலத்தையும் பதிலீடு செய்யலாம். இப்படி மாருச் சாதனங்களுக்கும், மாறும் சாதனங்களுக்கும் உள்ள விகிதாச்சாரம் மாற்றக் கூடுமாயின் செலவுக் கோடு அடிப்

பாகம் அகன்று இருக்கும். மாருச் சாதனங்களை இப்படி மாற்றிக் கெழுவை மாற்றக் கூடுமாயின் மாருச்சாதனங்கள் பகுபடும் தன்மை உடையனவாக இருக்கவேண்டும். பகுபடும் தன்மை (divisibility) உடையவையாயின் மாறும் சாதனங்களின் அளவுக் கேற்ப இவைகளைப் பகுத்து ஆள முடியும். அப்போது செலவு மிகக் குறைந்த அளவில் இருக்கும்படிச் சாதனக் கலப்பை அமைக்கலாம். பகுபடாத சாதனங்களானுல்தான் இது முடியாது. பகுபடும் சாதனங்களை ஆளும்போது சராசரிச் செலவுக் கோடு அடிப்பாகம் தட்டையாக இருக்கும். பகுபடும் தன்மை உற்பத்தி மாறியும் செலவு மாருத்தன்மையை உண்டாக்குகிறது.

செலவு வகைப்பாட்டின் முக்கியம்

மாருச் செலவுக்கும் மாறும் செலவுக்கும் வேறுபாடு காண்பது குறுங்கால அளிப்புக்கு முக்கியம். விலை போதுமான அளவுக்கு இருந்தால்தான் ஒரு நிறுவனம் தன்னுடைய மொத்தச் செலவைப் பெற முடியும். விலை குறைந்த பட்சம் சராசரிச் செலவுக்குச் (AC) சமமாக இருக்க வேண்டும். விலை குறைவாக இருந்தால் மொத்தச் செலவைத் திருப்பிப் பெற முடியாத நிலை உண்டாகும். ஒரு போது விலை இப்படிக் குறைவாக இருந்தால் நிறுவனம் உற்பத்தியை அறவே நிறுத்தி விடுமா என்ற கேள்வி எழும். காலம் குறுங்காலமாதலால் யோசிக்க வேண்டியிருக்கிறது. நிறுத்துவதினுல் உண்டாகும் நலத்தையும், உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து நடத்துவதினுல் உண்டாகும் நலத்தையும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்க வேண்டியிருக்கிறது. உற்பத்தியை நிறுத்தினுல் மாறும் செலவு குறையுமேயொழிய மாருச் செலவு குறையாது. எந்திரங்கள், கட்டடங்கள், சம்பளம் ஆகிய செலவுகள் உற்பத்தி நடந்தாலும் நடக்கா விட்டாலும் இருக்கவே செய்யும். ஆனுல் உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து செய்தால் இந்த மாருச் செலவில் ஒரு பகுதியாவது பெற முடியலாம். மாறும் செலவு, மாருச் செலவு இரண்டையும் ஈடு செய்யும் அளவுக்கு விலை இல்லா விட்டாலும், மாறும் செலவு முழுவதையும் ஈடு செய்து, அதற்குமேல் ஓரளவாவது மாருச் செலவை ஈடு செய்யக்கூடும் நிலையில் இருந்தால், உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து செய்வது நலமாக இருக்கும். ஆனுல் இந்தவித முடிவு செய்வது காலம் குறுங்காலமானுல்தான் பொருத்தமானது. ஏனெனில் குறுங்காலத்தில்தான் இன்றியமையாத மாருச் செலவினம் இருக்கிறது. அதைப் புறக்கணிக்கலாம். நெடுங்காலத்தில் எல்லாம் மாறும் செலவுகள். உற்பத்தியை நிறுத்தினுல் செலவே இல்லை. நெடுங்காலத்தில் இன்றியமையாத செலவு ஒன்றும் இல்லை. விலை சரியாக இல்லையானுல் உற்பத்தியை நிறுத்தி

விடலாம். குறுங்காலத்திலுங்கூட, விலையானது மாறும் செல வைக் கூட ஈடு செய்யவில்லையாயின் உற்பத்தியை நிறுத்த வேண்டியதுதான். ஏனெனில் குறுங்காலத்திலும் மாறும் செலவு தவிர்க்கக் கூடியது. உற்பத்தியை நிறுத்தினால் அச்செலவு நேராது. கைவிட்டுப் போகும் இந்தச் செலவைக் கூட விலை சரிக்கட்டாதாயின் உற்பத்தியை நிறுத்துவதே சரி.

நிற்க, குறுங்காலத்தில் புறக்கணித்த மாருச் செலவு நெடுங் காலத்தில் புறக்கணிக்கப்பட மாட்டாது என்பதை உணர்க. நெடுங்காலத்தில் மாருச் செலவு ஈடு செய்யப்படாவிடின் நிறுவனம் கவிழ வேண்டி வரும்.

குறுங்காலத்தில் சராசரிச் செலவுக்கும் இறுதி நிலைச் செல வுக்கும் வேறுபாடு முக்கியம். உள்ள சாதனங்களைக் கொண்டே சிரமப்பட்டு உற்பத்தியை அதிகப்படுத்த முயலுவதே இறுதி நிலைச் செலவு. ஆகவே சராசரிச் செலவு ஏறுகின்றது. ஆனால் இறுதி நிலை உற்பத்தியைச் செய்வதா, கூடாதா என்பதை முடிவு செய்ய இறுதி நிலைச் செலவையும் விலையையும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்க வேண்டும். விலையைவிட இறுதி நிலை உற்பத்திச் செலவு குறை வாக இருந்தால் ஆதாயமுண்டாதலின் இறுதி நிலை உற்பத்தி செய்யப்படும். இவ்விதமாக இறுதி நிலைச் செலவு விலைக்குச் சமமாகும் வரை உற்பத்தியைப் பெருக்குவது ஆதாயமாகும். ஆகவே எவ்வளவு உற்பத்தி செய்யப்படும் என்பது இறுதி நிலைச் செலவுக்கும் விலைக்கும் உள்ள தொடர்பைப் பொறுத்தது.

நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடு

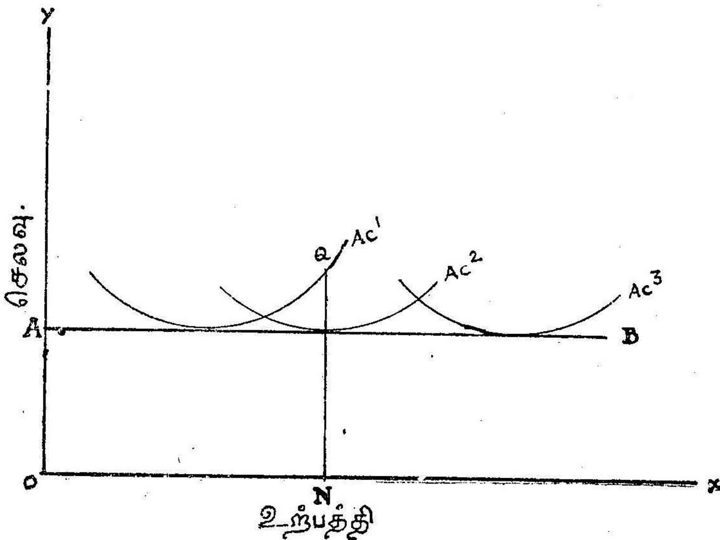
நெடுங்காலம் என்பது எல்லாச் சாதனங்களையும் வேண்டிய அளவுக்கு மாற்றுவதற்கு அவகாசம் தரும் காலம். ஆகவே மாருச் செலவாக எதையும் கருதுவதற்கில்லை. குறுங்காலத்தில் மாருதனவாக உள்ளவையும் நெடுங்காலத்தில் மாறக் கூடியன வாகின்றன. நெடுங்காலச் செலவுக்கோடு, எல்லாச் சாதனங் களையும் உற்பத்திக் கேற்ப மாற்றும்போது உற்பத்திக்கும் செல வுக்கும் உள்ள தொடர்பைக் காட்டுகிறது. நெடுங்காலம் என்பதும் குறுங்காலத்தைப் போல் தொழிலுக்குத் தொழில் வேறு படும். நெடுங்காலத்தில் எல்லாச் செலவுகளும் மாறுவனவாதலின், சராசரி மாருச் செலவு (AFC) என்றதொன்று இருக்காது. சராசரி மொத்தச் செலவுக் கோடும் (average total cost) இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடும் (long run marginal cost) தான் காணப்படும்.

இந்த நெடுங்காலச் செலவு (செலவுக் கோடு) எப்படி இருக்கும்? குறுங்காலத்திய மாருச் சாதனங்களும் உற்பத்திக் கேற்ப மாற்றக் கூடியனவாகையால், அவைகள் சம்பந்தமான செலவு நெடுங்காலத்தில் (மட்டத்தில்) தாழ்வாக இருக்கும். குறுங்காலத்தில் சராசரி மாறும் செலவுகள் (AVC) உற்பத்தி ஒரு நிலையைத் தாண்டியதும், விரைவாக ஏறும். காரணம் மாறும் சாதனங்களைக் குறிப்பிட்ட மாருச் சாதனங்களின்மேல் திணித்த தாகும். ஆனால் நெடுங்காலத்தில் மாறும் சாதனங்களேயன்றி மாருச் சாதனங்களும் தக்க அளவு மாற்றக்கூடுமாதலால், சராசரி மாறும் செலவுக் கோடு விரைந்தேருது. குறுங்காலத்தில் பகுபடாச் சாதனங்களை (indivisible factor) முதலில் அரை குறையாக ஆண்டும், பின்னர் வலிந்தாண்டும் உற்பத்தி நடை பெறுகிறது. இதனால் மாறும் விகித விதி (law of variable proportion) அமுலிலிருக்கிறது. ஆனால் நெடுங்காலத்தில் பகுபடாச் சாதனமே இல்லையாதலால் அவ்விதிக்கு இடமில்லை. ஆனால் வேருெரு விதி இப்போது காணப்படுகிறது. எல்லாச் சாதனங்களையும் ஒருசேரப் பெருக்குவதால் நிறுவனத்தின் பருமன் மாறுகிறது. சிறு நிறுவனம் பெரிய நிறுவனமாகி வருகிறது. இப்படிப் பருமன் அதிகப்படுவதின் காரணமாக ஆக்க சக்தியில் சில மாறுதல்கள் ஏற்படுகின்றன. இது சம்பந்தமாகப் பரும விளைவு விதி (law of returns to scale) காணப்படுகிறது.

நிறுவனத்தின் உற்பத்தி மாறும்போதெல்லாம், ஒரு புதிய, முன்னைவிட பெரிய பொறித் தொகுதி (plant) நிறுவப்படுகிறது. (பொறித் தொகுதி எனப்படுவது ஒரு மாருச் சாதனத் தொகுதி (aggregate of fixed factors) என்ற பொருளில் கொள்ள வேண்டும்.) எல்லாச் சாதனங்களையும் ஒரே விகிதத்தில் மாற்ற முடியுமானல் உற்பத்தி எவ்வளவு பெருக்கினலும் சராசரிச் செலவு மாரு திருக்கும். குறுங்காலத்தில் மாருச் சாதனத்தை A என்றும் மாறும் சாதனத்தை B என்றும் வைத்துக் கொள்வோம். குறுங்காலத்தில் 1A+1B சேர்ந்து 100 உருப்படியைத் தருவதாக வைத்துக் கொள் வோம். உற்பத்தியை உயர்த்த விரும்பி 1A+2B கலந்ததாக வைத் துக் கொள்வோம். அப்போது இறுதி நிலை குறைந்து செல் விளைவு விதிப்படி மொத்தம் 180 உருப்படிகளே உற்பத்தியாகும். இப்படி இறுதி நிலை விளைவு குன்றக் காரணம் B மட்டும் உயர்த்தப்படுவ தாகும். நெடுங்காலத்தில் இரண்டு சாதனங்களும் சம விகிதத்தில் உயர்த்தப்படுமாதலால் 2A+2B யாகக் கலவை மாறும். அதனல் உருப்படி 200 உற்பத்தியாகும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். மேலும் உற்பத்தி உயர வேண்டுமானல் 3A+3B என்ற பழைய விகிதத் திலேயே கலக்கப்படும். ஆகவே சராசரிச் செலவு மாருதிருக்கும்.

நிறுவனம் இப்படி வளரும்போது அது ஆளும் பொறித் தொகுதி யின் சக்தி மாறிக்கொண்டே போகும்.

கீழே படத்தில் சில சராசரிச் செலவுக் கோடுகள் தரப் பட்டுள்ளன. ஒவ்வொன்றும் வேருன மாருச் சாதனத் தொகுதி யுள்ள நிலையில் AC–ஐக் காட்டுகின்றன. மாருச் சாதனங்களை மிகச் சிறு அளவிலும் மாற்றக் கூடும் என்று அனுமானித்தால் இப்படிப்பட்ட சராசரிச் செலவுக் கோடுகளை நெருக்கமாக வரை யலாம்.



படம் 19
நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடு

AB கோடு ஒவ்வொரு சராசரிக் கோட்டின் குறைந்த பட்ச பகுதியைத் தொடும்படி வரையப்பட்டிருக்கிறது. பொறித் தொகுதி யின் பருமன் செலவை மாற்றவில்லையாதலால் AB படுகிடைக் கோடாக உள்ளது. உற்பத்தி ON அளவே வேண்டுமாயின் AC^1 கோட்டுக்குரிய தொகுதி ஆளப்படமாட்டாது. AC^2 அளவுத் தொகுதியை நிறுவி உற்பத்தி செய்தால் சராசரிச் செலவு குறைவாக ($MN < QM$) இருக்கும். AC^1 தொகுதி தேய்ந்த பிறகே AC^2 தொகுதி நிறுவப்படுமாதலால், சாதனங்களை மாற்றக் காலம் வேண்டியிருக்கிறது. ஆகவே AB கோடு நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடு (long-run average cost curve) எனப்

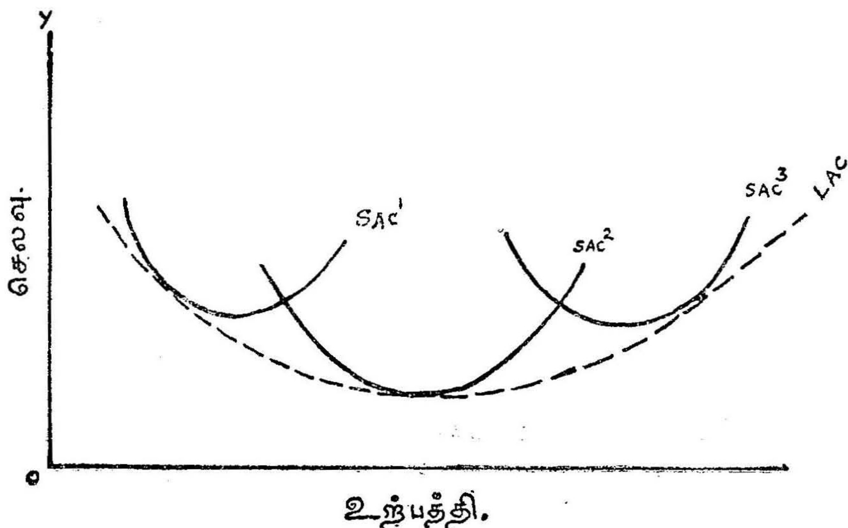
படும். இப்படி AB போன்ற செலவுக் கோடமையுமானுல் ஒரு நிறுவனம் மாருப்பரும விளைவு (constant returns to scale) உடையதாகக் கூறப்படும். ஆனுல் இப்படிப்பட்ட விளைவு காணக் கூடியதா என்ற கேள்வி எழுகிறது. காணக் கூடுமா என்பது எல்லாச் சாதனங்களையும் குறிப்பிட்ட விகிதத்தில் மாற்ற முடியுமா முடியாதா என்பதைப் பொறுத்தது. எல்லாச் சாதனங்களையும் வேண்டிய அளவில் மாற்ற முடியும் என்று கூறுவதற்கில்லை. நெடுங்காலத்திலும் பகுபடாத் தன்மை (indivisibility) காணப்படலாம். ஒரு ரயில் பாதையின் சக்தி நாளுக்கு 50 வண்டிகள் விடுமளவுக்குத்தான் என்று வைத்துக் கொள்வோம். போக்குவரவு, 100 வண்டிகள் விடவேண்டிய நிலைக்கு உயர்ந்ததென வைத்துக் கொள்வோம். அப்போது குறுங் காலத்தில் வண்டித் தொடர்களை நீளமாக்கியும், ஏற்றும் சரக்கை அதிகப்படுத்தியும் சமாளிக்க முயலலாம். ஆனுல் இவையனைத்தும் செலவை அதிகப்படுத்தும். ஒரு நிலைக்குப்பின் புதிய பாதை ஒன்றைப் போடுவதே சிறந்ததாகத் தோன்றும். ஆனுல் இப் புதிய பாதையின் சக்தி பழம் பாதையின் சக்திக்கு ஈடாக (50) இருக்கும். ஆனுல் இரண்டாம் பாதையை முழுதும் ஆளுமளவுக்குப் போக்கு வரவு உயராது இருக்கலாம். 20 வண்டிகளுக்கே வேலையிருக்கலாம். சராசரிச் செலவு ஏற்றமாக இருக்கும். இப்பாதையிலும் 50 வண்டிகள் ஓடும் வரைக்கும் சராசரிச் செலவு குறைந்து கொண்டே போகும். இதற்குக் காரணம் நெடுங்காலத்திலும் உற்பத்திக்கேற்ற சாதனத்தை மாற்ற முடியாமை; அதாவது பகுபடாத் தன்மை. உற்பத்தி ஒரு பெரிய அளவுக்கு வரும் போதுதான் சிக்கனமான, ஆனுல் உற்பத்திச் செலவைக் குறைக்கக் கூடிய, பொறிகளை நிறுவ முடியும். உதாரணமாக மோட்டார் உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமானுல் அதற்கு வேண்டிய மலிவு முறையை ஆளப் பேரளவில் பொறிகள் அமைக்கப்பட வேண்டியிருக்கின்றன. வருஷத்துக்கு 10 கார்கள் தான் தேவையாயின் கையால் செய்தல் நலம். 1 இலட்சம் வேண்டுமானுல் பொறி சிக்கனமானது. இப்படிப்பட்ட பொறியை நாடினுல் 'பகுபடாத் தன்மை' தோன்றுகிறது. இப்படியே நிதித் துறை, விற்பனைத் துறை, வாங்கும் துறை, ஆராய்ச்சித் துறை முதலியவைகளின் சிக்கனங்கள் தோன்றுகின்றன. இவைகளனைத்தும் பகுபடாத் தன்மையினுல் தோன்றுவனவே.

வேலைப் பகுப்புக்கு வாய்ப்பு அதிகரிப்பதால் ஆக்கத் திறனும் உயர்ந்து விளைவு அதிகப்படுகிறது. நிர்வாகத்துக்கும் இது பொருந்தும். நிறுவனம் பெரியதாக இருந்தால் சராசரி நிர்வாகச் செலவு குறைவாக இருக்கும்.

இப்படிப்பட்ட காரணங்களால் நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடு விழக்கூடும். ஆனால் ஒரு நிலைக்குப் பின் பருமனால் ஏற்படும் நலங்கள் குறைய ஆரம்பித்துப் பின்னர் சிக்கனக் கேடுகள் (diseconomics) காணப்படும். நிறுவனம் பெருகப் பெருக நிர்வாகம் கடினமாகும். நிறுவனத் தலைவன் தீர்க்க வேண்டிய பிரச்சினைகள் வளர்ந்துகொண்டே போகும். அதனால் ஒவ்வொன்றையும் ஆர அமர யோசித்து முடிவு செய்ய அவகாசமிருக்காது. இதனால் நிர்வாகத்தின் விறுவிறுப்புக் குறைகிறது. உற்பத்தியில் சிக்கனம் குறைகிறது. உற்பத்தி பெருகும் அளவுக்கு நிர்வாகத்தை விலைக்கு வாங்க முடியுமா? நிர்வாகம் என்பது ஒரு பகுபடாத் தன்மையுடைய சாதனம். நிர்வாகத்தில் இரண்டு அம்சங்கள் உள்ளன. ஒன்று மேற்பார்வை (supervision); மற்றொன்று பிரச்சினைகளை முடிவு (decision) செய்வது. நிறுவனத்தை இலாக்காக்களாகப் பிரித்து மேற்பார்வையைப் பிறரிடம் ஒப்படைக்க முடியும். ஆனால் இலாக்காக்களை மேற்பார்வை செய்பவர்களை மேற்பார்வை செய்ய ஒருவர் வேண்டும். எல்லா இலாக்காக்களையும் ஒன்றுபடுத்தி நடத்திக்கொண்டு போக வேண்டிய பொறுப்பு, எல்லாப் பிரச்சினைகளையும் தீர்க்கும் பொறுப்பு, யாராவதொருவரிடம் (நிறுவனத்தின் உச்சியில்) தான் இருக்க முடியும். ஆகவே நிறுவனம் எவ்வளவு பருமனாக வளர முடியும் என்பது அவரது சக்தியைப் பொறுத்தது. இச் சக்திக்கு ஒரு முடிவுண்டாகையினால் நிறுவனம் வளர வளர சிக்கனக்கேடும் வளர்ந்து முடிவில் மேலும் வளர முடியாத நிலை வரும். ஒரு தனித் தொழிலதிபனுக்குப் பதில் ஒரு டைரக்டர் போர்டு இருந்தாலும் அவர்களை ஒன்றுபடுத்தி நடத்த ஒரு மானேஜிங் டைரக்டர் வேண்டியிருக்கும். அவரது சக்தியைப் பொறுத்தது நிறுவன வளர்ச்சி.

இவ்விதமான நிர்வாகம் காரணமான சிக்கனக் கேடுகள் தோன்றும் என்பதற்குச் சிலர் மறுப்புக் கூறுகின்றனர். போட்டி அங்காடியில் சாதனங்களின் விலைகளும் பண்டங்களின் விலைகளும் நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கிறபடியால் நிறுவனத் தலைவனுக்கு உள்ள வேலை, குறைந்த பட்சச் செலவில் உற்பத்தியைப் பெறுவதற்கு வேண்டிய அமைப்பை உண்டாக்குவது மட்டுமே; ஒரு முறை இது நிர்ணயிக்கப்பட்டு விட்டால் பின்னர் அவனுக்கு என்ன வேலை? மேற்பார்வை வேலை மட்டும்தானே; இது வளர்ந்தால் பிரித்துப் பிறருடன் பகிர்ந்து கொள்ளலாமே, என்று அவர்கள் கூறுகின்றனர்.

ஆகவே முதலில் சிக்கனங்களால் நெடுங் காலச் செலவுக் கோடு விழுவதாயும் பின்னர் சிக்கனக் கேடுகளால் ஏறுவதாயும் காணப்படும். இப்போக்கு, கீழே அநேக குறுங்காலக் கோடு

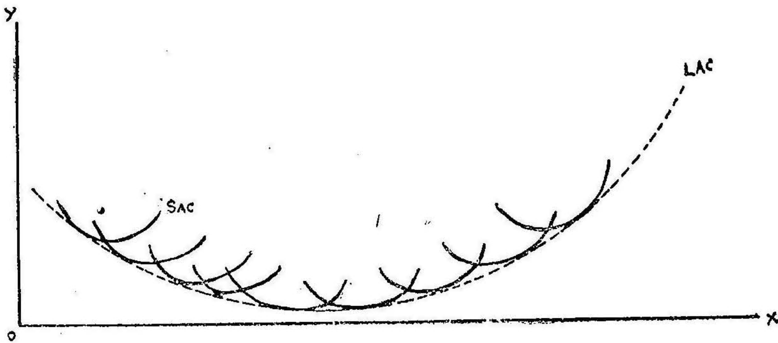


படம் 20
குறுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடு

களின் நிலையால் காட்டப்படுகிறது. SAC^1 ஒரு குறிப்பிட்ட மாறுச் சாதனங்களின் தொகுதி (பிளாண்ட்) உள்ளபோது காணும் சராசரிச் செலவு.

SAC^2 என்பது அதைவிடப் பெரிய தொகுதி உள்ளபோது காணும் சராசரிச் செலவு. (நிறுவனத்தின் நெடுங்காலப் போக்கு பல குறுங்காலப் போக்குகளின் தொகுதியாகையால் இப்படி நெடுங்காலக் கோட்டைக் குறுங்காலக் கோடுகளிலிருந்து பெறுகிறோம்). SAC^1 குறிக்கும் தொகுதி SAC^2 ஆக மாற்றப்படும் போது பொறி இரட்டிக்கப்பட வில்லையானாலும் உற்பத்தி இரட்டித்துக் காணப்படுகிறது. ஆகவே குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவு (minimum average cost) விழுகிறது. ஆனால் SAC^2 -லிருந்து SAC^3–க்குப் பெருகும்போது உற்பத்திச் சாதனம் பெருக்கத்துக்குக் குறைவாக அதிகப்படுகிறது. இப்படியாகப் பொறி மேன்மேலும் பெருத்துக்கொண்டே போவது சராசரிச் செலவு எப்படி மாறிக்கொண்டு போயிற்று என்பதைக் காட்டுவது-

புள்ளிக்கோடு LAC (long-run average cost). LAC என்பது ''வேண்டிய சாதன மாறுதல்களை எல்லாம் நிறுவனத் தலைவன் செய்யப் போதிய அவகாசம் இருக்கும்போது ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்திக் கணியத்தைப் பெறுவதற்கு ஏற்படும் குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவு'' எனலாம். இப்படிப்பட்ட கோடு SAC கோடுகளை அணைந்து செல்வதால் 'என்வலப்' (envelope) என்று குறிப்பிடப்படுகிறது. இந்த என்வலப்பின் ஒவ்வொரு பகுதியும் ஒரு குறுங்காலக் கோட்டின் ஒரு பகுதியாகும். மேலே மூன்று குறுங்காலக் கோடுகள் மட்டும் காட்டப்பட்டுள்ளன. அவைகளுக்கிடையே அநேக SAC கோடுகள் இருக்கும். SAC கோடுகள், பொறித் தொகுதி சிறுகச் சிறுகப் பெரியதாக்கப்பட்டமையைக் குறிக்கும்.

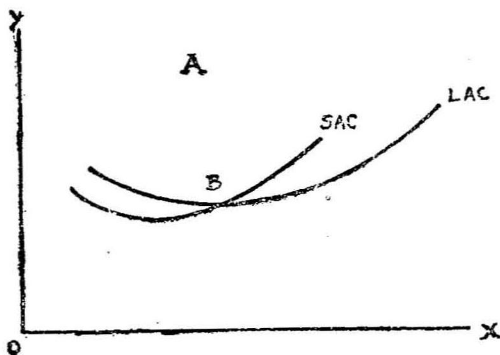


படம் 21

'என்வலப்' கோடு

இந்த இருவகைக் கோடுகளுக்கும் உள்ள தொடர்பை ஊன்றிப் பார்க்க வேண்டும். LAC-யானது SAC-யின் சராசரியிலிருந்து பெறப்படுவதால் LAC-யானது SAC-யைவிட உயரமாக இருக்க முடியாது. ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்திக் கணியத்தைக் குறுங்காலத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட செலவில் பெற முடியுமானால், நெடுங்காலத்தில் குறைந்த பட்சம் அதே செலவிலாவது பெற முடியும். ஆகவே அடுத்துள்ள படத்தில் கண்ட மாதிரி LAC-யானது SAC-ஐ வெட்ட முடியாது. AB தூரத்துக்கு LAC ஏற்றமாக இருக்கிறது. இது முடியாது. ஏனெனில் குறுங்காலத்தில் SAC-யினால் பெறக்கூடிய சிக்கனங்களை நெடுங்காலத்தில் LAC பெறக்கூடும். ஆகவே LAC மேலே இருக்க முடியாது.

LAC-யின் ஒவ்வொரு கோடும் SAC-ஐ ஓர் இடத்தில் தொடும் என்பதுண்மையாஞல், எங்குத் தொடும் என்ற கேள்வி எழுகிறது. LAC மாருச் செலவுக் கோடாக (constant cost) இருக்கும் போது தான் LAC-யானது SAC-யின் குறைந்தபட்சப் பகுதி



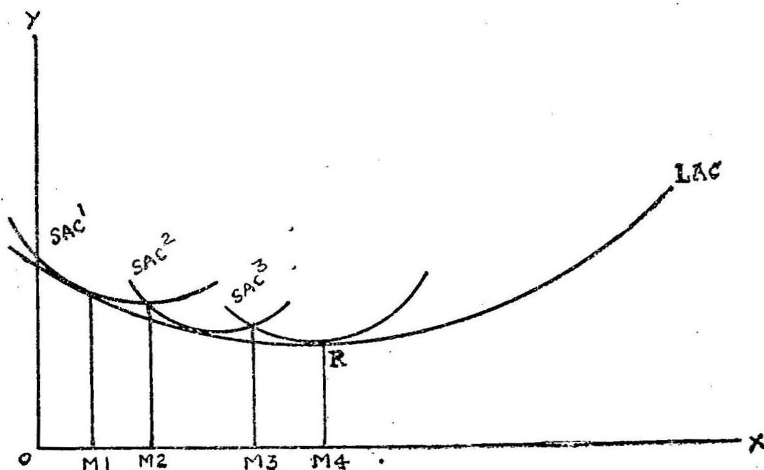
படம் 22

LAC, SAC-ஐ விட ஏற்றமாக இருக்காது

யைத் தொடும். ஆனுல் LAC-யானது இறங்கி ஏறும் தன்மை யுடையதாயின் இறங்கும் பகுதியில் SAC-க்களின் இடப் பாகங் களிலும், ஏறும் பகுதியில் வலப் பாகங்களிலும் தொடுகின்றது. SAC-யின் குறைந்த பட்சத்தில் தொடுவது மிகச் சிக்கன முறையில் உற்பத்தி செய்யப்படும் என்பதைக் காட்டும். ஆனுல் இப்படி இடப் பாகத்திலும் வலப் பாகத்திலும் தொடுவது சிக்கனமாக உற்பத்தி செய்யவில்லை என்பதைக் காட்டுமா? அன்று. இடப் புறத்தில் தொடுவது எதைக் காட்டுகிறதென்ருல், நெடுங்காலத்தில் ஒரு தொகுதியின் உத்தம உற்பத்தி வரைக்கும் அதை ஆளாது குறைவாக ஆள்வதே ஆதாயமானது என்பதைக் காட்டுகிறது.

படத்தில் SAC-யின் உத்தம உற்பத்தி (optimum output) OM. OM-க்குக் குறைந்த உற்பத்தியைப் பெற வேண்டுமானுலும் SAC^1 தொகுதியை நிறுவி அந்தத் தொகுதியை (அதன் உத்தம அளவுக்கு ஆளாது) வேண்டிய OM^1 அளவுக்கு ஆள்வதே ஆதாயமானது. OM^2 அளவுக்கு மேல் உற்பத்தியைப் பெற வேண்டுமானுலும் SAC^1-ஐ ஆள்வது ஆதாயமானதல்ல. SAC^2-ஐ நிறுவி OM உற்பத்தி செய்தால் SAC^1-ஐக் கொண்டு உற்பத்தி செய்வதைவிட மலிவாக இருக்கும். வேண்டிய உற்பத்தி OM^3-ஐத் தாண்டியதும் SAC^3-ஐ நிறுவி அதிலிருந்து பெறுவதே சிக்கனமானது.

OM⁴ உற்புத்தியாகும்போதுதான் இந்த நிறுவனம் தன் எல்லாச் சாதனங்களையும் மிகவும் சிக்கன முறையில் ஆள்கிறது என்பது, இந்த உற்பத்தியில் செலவு மிகவும் குறைந்தபட்சமாக



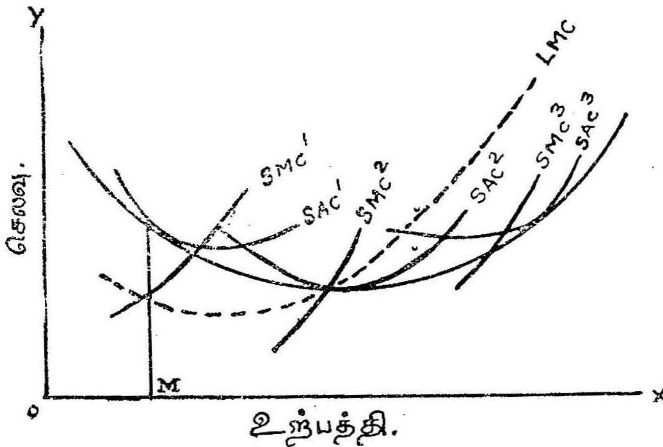
படம் 23
சிக்கன உற்பத்தி

இருப்பதால் தெரிகிறது. இதுதான் நிறுவனத்தின் உத்தமப் பருமன் (optimum size). உத்தமப் பருமன் தொழிலுக்குத் தொழில் வேறுபடும்.

அடுத்தபடி நெடுங்கால இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடு LMC (long-run marginal cost curve) பற்றி ஆய்வோம். வரும் படத்தில் ஒவ்வொரு SAC-க்கும் ஒரு SMC குறுங்கால இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடு வரையப்பட்டிருக்கிறது. அவைகளில் புள்ளிக் கோடுள்ள பாகங்கள் எப்படி LMC-யானது SMC-க்களின் தொகுப்பினால் பெறப்படுகின்றன என்பதைக் காட்டுகிறது.

புள்ளிப் பகுதிகளை இணைத்தால் LMC பெறுவோம். SAC-க்கள் நெருக்கமாக வரையப்படின் LMC தொடர்ந்த கோடாகத் தெரியும். இங்கு LAC-க்கும் LMC-க்கும் ஒரு வேறுபாட்டை அறியலாம். LAC ஆனது SAC-களுக்கு மேலே இருக்கமாட்டாது என்றோம். ஆனால் LMC-யானது SMC-க்கு மேலிருக்கலாம். ஒரு புறம், சகல சாதனங்களின் ஆட்சி நெகிழ்ச்சி (adaptability) LMC-ஐக் குறைக்கும். மற்றொரு புறம், நெடுங்

கால இ. நி. செலவு சகல சாதனங்களின் மேல் செய்யும் செலவையும் பொறுத்தது. குறுங்கால இ. நி. செலவானது மாறும் சாதனங்களில் செலவை மட்டும் பொறுத்தது. இரண்டில் எது



படம் 24

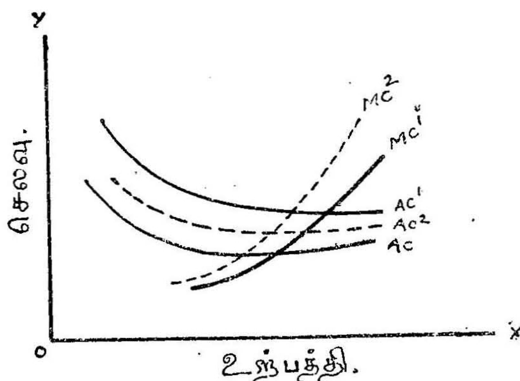
நெடுங்கால இ. நி. செலவுக்கோடு

முக்கிய மென்பது குறுங்காலத்தில் எந்த அளவு செய்யப்படுகிறது என்பதைப் பொறுத்தது. SMC–யும் LMC–யும் SAC–யும் LAC–யும் தொடுமிடத்துக்கு நேர் கீழே சமமாக இருக்கும். 24–ம் படத்தில் உற்பத்தி M ஆக இருக்கும்போது SAC–யானது LAC–ஐத் தொடுவதற்குக் கீழே SMC = LMC.

செலவுக் கோட்டின் பெயர்ச்சிகள்
(Shifts in cost curve)

இதுவரை, செலவு மாறுதல் உற்பத்தியின் மாறுதலால் உண்டாவதாகப் பேசப்பட்டது. உற்பத்தியளவு மாறும்போது நெடுங்காலத்தில் சாதனப் பகுப்பின்மையால் சிக்கனக் கேடுகள் உண்டாகுமென்றும் அது செலவுக் கோட்டின் போக்கைப் பாதிக்குமென்றும் கூறினோம். உற்பத்தி அதிகப்படும்போது சாதனங்களின் விலை மாறாது என்று அனுமானித்துக் கொண்டோம். ஆனால் இது உண்மையாகாம லிருக்கலாம். நிறுவனம் வாங்கும் சாதனங்களின் விலை உயரலாம். இது எல்லா நிறுவனங்களும் உற்பத்தியைப் பெருக்குவதன் விளைவாக இருக்கலாம்.

தொழில் (industry) பெருகுவதால் சாதனங்களின் விலை மாறுவது மார்ஷல் குறிப்பிட்ட புறச் சிக்கனக்கேடுகளில் ஒன்று. ஒரு தொழில் விரிவடைவதால் கூலி ஏறலாம். இது தனி நிறுவனத்தின் செலவையும் உயர்த்தும். எவ்வளவு உயர்த்துமென்பது உற்பத்தியில் (உழைப்பு) சாதனம் எவ்வளவு தேவைப்படுகிறது என்பதைப் பொறுத்தது. ஆனால் கூலி ஏறினவுடன் உற்பத்தி செய்வோர், உழைப்புக்குப் பதிலாக வேறு சாதனங்களைப் பதிலீடு செய்ய முயலுவார்கள். ஆகையால் முடிவில் செலவு எவ்வளவு ஏறும் என்பது நிறுவனத்தின் உற்பத்தி முறையைப் பொறுத்திருக்கும். மாறாச் சாதனத்தின் விலை ஏறினால் குறுங்காலத்தில் இறுதி நிலைச் செலவு மாறாது. (ஏனென்றால் குறுங்கால இறுதி நிலைச் செலவு மாறும் செலவுகளையே பொறுத்தது). நெடுங்கால இறுதிநிலைச் செலவுக்கோடு உயரும். நெடுங்காலத்தில் பழைய மாறாச் சாதனங்கள் தேய்ந்து புதுச்சாதனங்கள் ஆளப்படும்போது இறுதி நிலைச் செலவுக்கோடு முழுதும் இடம் பெயர்ந்து மேலெழும். அல்லது மாறாச் சாதனங்களின் விலை ஏறியதினால் அவைகளைப் பெருக்காது மாறும் சாதனங்களைப் பெருக்கி ஆளலாம். இதனால் மாறும் சாதனத்தின் இறுதிநிலை விளைவு குறைந்து, இறுதிநிலைச் செலவு உயரலாம். ஆகவே மாறாச் சாதனங்களின் விலை ஏறினால் முடிவில் நெடுங்காலச் சராசரிக் கோடும் இறுதி நிலைக் கோடும்

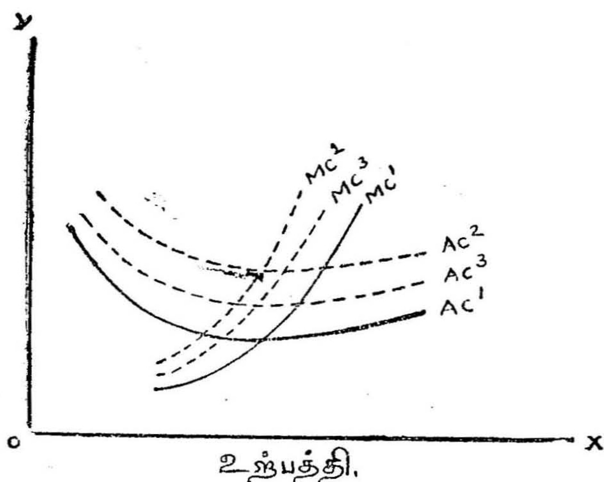


படம் 25
மாறாச் சாதன விலை ஏற்றம்

மேலெழும். இந்தப் படத்தில் ஆரம்பத்தில் இருந்த நிலை AC, MC கோடுகளால் காட்டப்படுகின்றது. மாறாச் சாதன விலையேறியதும், குறுங்காலத்தின் இறுதி நிலைச் செலவுக்கோடு (மாறும் செலவைப் பொறுத்த தாகையால்) இடம் பெயராது.

ஆனால், சராசரிக் கோடு இடம் பெயர்ந்து மேலெழுகிறது (AC^1). புது மாருச் சாதனங்கள் அமைக்கப்பட்டதும் செலவுக் கோடுகள் AC^2, MC^2 நிலையை அடைகின்றன.

மாறும் சாதனங்களின் விலை ஏறினால் உடனே குறுங் காலத்தில் சராசரி மாறும் செலவும் (AVC) சராசரிச் செலவும் (AC) இறுதி நிலைச் செலவும் (MC) ஏறுகின்றன. கோடுகளெல்லாம் இடம் பெயரும். ஆனால் நெடுங்காலத்தில் விலை ஏறின மாறும் சாதனங்களுக்குப் பதிலாக மாருச் சாதனங்களை ஆள்வதின் மூலம் செலவை அடக்க முயல்வார்கள்.



படம் 26

மாறும் சாதன விலை ஏற்றம்

படத்தில் ஆரம்ப நிலை AC^1, MC^1. மாறும் சாதனம் விலை ஏறியதும் காணும் நிலை AC^2 MC^2. அதிகமாக மாருச் சாதனங்களை ஆளும்போது முடிவில் காணும் நிலை AC^3, MC^3.

மேலே தொழிலின் உற்பத்தி மாறுவதால் சாதன விலைகள் மாறுவதின் விளைவை ஆராய்ந்தோம். சாதன விலைகள் இப்படித் தொழில் பெருக்கத்தால் உண்டாகாமல் எதேச்சையாக உண்டாகலாம். அப்படி உண்டாகும்போதும் மேற்கண்டவாறே விளைவுகள் தோன்றும்.

தவிர உற்பத்தி முறையை மாற்றுவதாலோ அல்லது உற்பத்திப் பண்டத்தில் மாறுதல் உண்டாவதாலோ செலவுக் கோடுகள் இடம் பெயரலாம்.

செலவும் தொழிலின் பருமனும்
(Cost of production and Size of the industry)

போட்டியின்கீழ் நெடுங்கால விலை நிர்ணயத்துக்குத் தொழிலுக்குரிய நெடுங்காலச் செலவு ஷெட்யூல் ஒன்று தேவைப்படும்.

நெடுங்காலத்தில் ஒரு தொழில் (தேவை நிலைக் கேற்பத்) தன் உற்பத்தி சக்தியையே மாற்றுவதினால் அதன் அளிப்பு ஷெட்யூலில் ஒவ்வோர் அளிப்புத் தொகையும் ஓர் உற்பத்தி சக்தியைக் காட்டும். நெடுங்கால அளிப்பு ஷெட்யூலை வரைய தொழிலின் உற்பத்தி சக்தி மாறும்போது சராசரிச் செலவு எப்படி மாறும் என்பதை நாம் அறியவேண்டியிருக்கிறது. தொழில் தன் உற்பத்தி சக்தியை மாற்றும்போது மூவகையான சராசரிச் செலவுப் போக்குகள் காணப்படலாம். (1) ஏறும் செலவு (increasing cost), (2) இறங்கும் செலவு (decreasing cost), (3) மாறாச் செலவு (constant cost). இவ்வகைச் செலவுப் போக்குகளில் எது ஒரு தொழிலுக்குப் பொருத்தமானதென முடிவு செய்து, ஏற்ற அளிப்பு ஷெட்யூலை வரைய வேண்டும்.

சர்வாதீனத்திலும் சர்வாதீனப் போட்டியிலும் நெடுங்கால உற்பத்திச் செலவு

சர்வாதீனம்

போட்டிச் சூழ்நிலையில் தான் நெடுங்கால விலை, செலவு மட்டத்தை நாடிய வண்ணமிருக்கும் என்று கூறலாம். சர்வா தீனத்தில் இது உண்மையாகாது. சர்வாதீனனுடைய விற்பனை நோக்கம் உச்சமான இலாபத்தை அடைவ தாகையினால் அவன் மொத்த செலவுக்கும் மொத்த வருவாய்க்கும் உள்ள வித்தியாசத்தின்மேல் கண்ணுடையவனாக இருப்பான். தானே தொழிலாகையினால் எந்த அளவு உற்பத்தி செய்தால் இவ் வித்தியாசம் அதிகமாக இருக்குமோ அந்த அளவே அவன் உற்பத்தி செய்வான். உற்பத்தி சிறியதாய் இருந்தாலும் இலாபம் அதிகமாக இருக்குமானால் அவன் பேரளவு உற்பத்தியை

நாடமாட்டான். விலை குறைவாக இருந்தாலும் இலாபம் அதிகமாக இருக்குமானால் அவன் குறைந்த விலைக்கே வாங்கு வான்; ஏற்ற விலையை நாடமாட்டான். சர்வாதீனன் உற்பத்தி செய்வது ஒரு குறிப்பிட்ட (உச்சலாப) அளவு தானுகையால் அவனுக்கு ஓர் அளவு ஷெட்யூல் இருப்பதாக நினைக்க இடமில்லை. ஆனால் அவனுக்கு நெடுங்காலச் செலவு ஷெட்யூல் இருக்கிறது. ஏனெனில் நெடுங்காலத்தில் அவன் உற்பத்தியைப் பல அளவில் நடத்தலாம். ஒவ்வோர் அளவுக்கும் ஒரு சராசரிச் செலவு உண்டு. நெடுங்காலத்தில் அவன் பொறியின் அளவை மாற்று வானுதலால் அவனுடைய செலவு ஷெட்யூல் பல உற்பத்தி சக்தி நிலைகளில் உண்டாகும் செலவைக் காட்டும். நெடுங்காலத்தில் சர்வாதீனன் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு உற்பத்தி சக்தியைத் தேட வேண்டியிருக்கிறது. அவன் தேடும் சக்தி உச்சமான இலாபத்தைக் கொடுக்கக்கூடியதாக இருக்கும். எப்படித் தேடுவான் என்பதைப் பின்னர்க் காண்போம்.

சர்வாதீனப் போட்டியில் உற்பத்திச் செலவு (Costs under monopolistic competition)

நெடுங்காலத்தில் சர்வாதீனப் போட்டிக் காரனுடைய செலவு சர்வாதீனனுடைய செலவைப்போல் இருக்கும். நூல்களில் இவர்களுடைய நடவடிக்கைகளைப் பற்றிய ஆய்வெல்லாம் குறுங் காலச் செயல்களைப் பற்றியே உள்ளன. குறுங் காலப் பிரச்சினை, உள்ள பொறித் தொகுதியைக் கொண்டு எவ்வளவு உற்பத்தி செய்வது இலாபகரம் என்பதைப் பற்றியது. ஆனால் இங்குக் கருதும் நெடுங்காலப் பிரச்சினை, இலாபத்தை உச்சமாக்க எந்த உற்பத்தி சக்தியை நிறுவுவது என்பதாகும். நிறுவ முடிவு செய்யும் சக்தி பூரணமாக ஆளப்படும் சக்தியாக இருக்கும். ஆனால் இந்த விஷயத்தில் முடிவு செய்வது சர்வாதீன வியாபாரி யைவிடக் கடினமானது. ஏனெனில் மற்றச் சர்வாதீனப் போட்டி வியாபாரிகள் என்ன செய்வார்கள் என்பதை எதிர்பார்த்து முடிவு செய்யவேண்டியிருக்கிறது. ஆயினும் அடிப்படையில் பிரச்சினை இருவருக்கும் ஒரே தரமானது.

4. தேவையும் அளிப்பும் விலையும்

தேவையும் அளிப்பும்
(Demand and Supply)

விலை, தேவையையும் அளிப்பையும் பொறுத்தது. இங்குத் தேவை என்பது மொத்தத் தேவை; அளிப்பு என்பது மொத்த அளிப்பு. ஒரு பண்டத்தின் விலை எப்படி நிர்ணயமாகின்றதென் பதை அறிய நாம் அத்தொழிலின் மொத்தத் தேவை, அளிப்பு எப்படி உள்ளன என்பதை அறிய வேண்டும். தனி நிறுவனத்துக் குள்ள தேவை அளிப்பைப் பார்த்தால் போதாது. தனி நிறுவனம் சர்வாதீன நிறுவனமாயிருந்தால்தான் அதன் தேவை அளிப்பு அங்காடியின் தேவை அளிப்புக்குச் சமமாகக் கருத முடியும்.

மொத்தத் தேவை என்பது நுகர்வோர் எல்லோருடைய தேவை களின் தொகுப்பு. ஒவ்வொரு விலையிலும் ஒவ்வொருவராலும் எவ்வளவு வாங்கப்படும் என்பதைக் கூட்டினால் ஒவ்வொரு விலையிலும் மொத்தத் தேவை புலப்படும். இப்படிப் பல விலைகளின் தேவைகளை அறிந்தால் தேவை ஷெட்யூல் பெறக்கூடும். தேவை ஷெட்யூலின் தன்மையை நாமறிவோம். விலை குறையக்குறையத் தேவை அதிகமாக இருக்கும் என்பது அதன் தன்மை. (விதி விலக்குகளைப் புறக்கணிக்க). விலை மாறினால் தேவை எவ்வளவு மாறும் என்பது நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது என்றும் அறிவோம்.

மொத்த அளிப்பை நிர்ணயிப்பது சிறிது கடினமானது. ஆயினும் அங்காடியின் மொத்த அளிப்பு, தனி நிறுவனங்கள் தந்த அளிப்புக்களின் தொகுதி என்று கொள்ளலாம். ஆகவே, ஒவ்வொரு விலையிலும் அளிப்பு எவ்வளவு இருக்கும் என்பதைக் காட்ட ஓர் அளிப்பு ஷெட்யூல் தயாரிக்கலாம்.

ஒரு நேரத்தில் அளிப்பு ஷெட்யூலையும் தேவை ஷெட்யூலையும் நேர்ப்படுத்தி விலை என்னவாக இருக்கும் என்று கூறலாம்.

நாம் விலை நிர்ணயத்தைப் பற்றி ஆயும்போது காலக்கூறு செய்து ஆயவேண்டியிருக்கிறது. அளிப்பு ஷெட்யூல் (அளிப்புக் கோடு) காலக் கூறுக்கேற்ப மாறுதலுடையது. தேவை ஷெட்யூல் ஒருவாறிருக்க, விலை அளிப்பைப் பொறுத்தது. தேவை மாறினால், விலை மாறும். அளிப்பு எப்படி அதற்குப் பிரதிபலிக்கும்? பிரதி பலிப்பைப் பொறுத்தது மாறிய விலை நிலைக்குமா, வேறு விலை தோன்றுமா என்பது. மார்ஷலைப் பின்பற்றி நாம் மூன்று காலக் கூறுகளை வைத்துக்கொண்டு விலை நிர்ணய முறையை ஆராய்வோம். காலத்துக்கேற்ப சமநிலை விலை ஒன்று நிர்ணய மாகும். அவைகளைக் கீழ்க்கண்டவாறு குறிப்பிடலாம்.

1. அங்காடி விலை (market price) நிர்ணயம். ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் விலை நிர்ணயமாவது அந்நேரத்திய தேவை அளிப்பு ஷெட்யூல்களைப் பொறுத்தது. இச்சிறு நேரத்தில் அளிப்பு மாற்ற முடியாது என்பது உண்மைக்கொத்ததே. இப்படிப் பட்ட நிலையில் நிர்ணயமாவது நாளங்காடி விலை.

2. குறுங்கால இயல்பு விலை (short period normal price). உள்ள பொறித் தொகுதியினை ஆண்டு உற்பத்தியை அதிகப் படுத்தக்கூடிய காலத்தில் நிர்ணயமாகும் விலை.

3. நெடுங்கால இயல்பு விலை (long period normal price). உற்பத்தியை வேண்டிய அளவு பெருக்கக் கூடிய காலத்தில் நிர்ணயமாகும் விலை.

இனி ஒவ்வொரு காலத்திலும் விலை நிர்ணயமாகும் முறையைப் பார்ப்போம்.

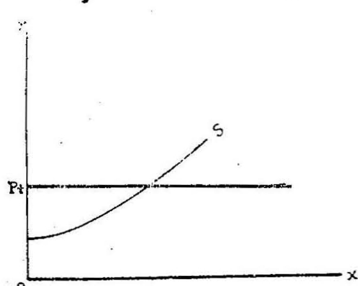
நாள் விலை நிர்ணயம்
(Determination of Market Price)

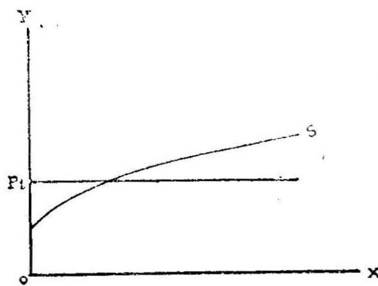
போட்டியின் நாள் விலை (Market Price under Competition)

முதலாவதாக, போட்டிச் சூழ்நிலையில் ஓர் அங்காடியில் ஒரு குறிப்பிட்ட நாளில் ஒரு பொருளுக்கு விலை எப்படி நிர்ணய மாகின்றது என்பதை ஆய்வோம். ஒரு வியாபாரியின் அளிப்பு ஷெட்யூல் அவன் பல விலைகளில் விற்க முன்வரும் பல அளவு

களைக் காட்டுகிறது. அவன் அளிக்க முன்வரும் அளவு விலைக் கேற்ப இருக்கிறது. இதை அளிப்பு விதி என்று கூறுகிறோம். அளிப்பு ஷெட்யூலை நிர்ணயிப்பன எவை என்று ஆராய வேண்டும். போட்டியிடும் வியாபாரிகள் ஒவ்வொருவரிடமும் குறிப்பிட்ட நாளில் ஓரளவு இருப்பு இருக்கும். அந்த இருப்பில் எவ்வளவு ஒவ்வொரு விலையிலும் விற்கவேண்டுமென்பதை அவர்கள் முடிவு செய்ய வேண்டும். இதற்கு அன்றைய அங்காடி விலை, எதிர் காலத்தில் எதிர்பார்க்கக் கூடிய விலை, இருப்பு வைப்பதற்கு வேண்டிய செலவு, வட்டி நஷ்டம், ரொக்கத் தேவை முதலி யவைகளைக் கருதுவார்கள்.

ஒரு நாளில் அன்று எதிர்பார்க்கும் விலையொன்றும் எதிர் காலத்தில் எதிர்பார்க்கும் விலையொன்றும் இருக்கும். இன்று எதிர்கால விலை ஏற்றமாக இருக்குமென்று கருதுவதாகவும், மேற்படி செலவுகளைக் கருதினலும் இருப்பு வைப்பது உசிதமெனப் படுவதாகவும் வைத்துக் கொள்வோம். அப்போது வியாபாரிகள் இன்றைய எதிர்பார்ப்பு விலையை (to-day's expected price) விட உடன்விலை மிகவும் ஏற்றமாக இருந்தால்தான் இன்று எதிர்பார்ப்பு விலையில் விற்கத் தயாராக இருந்த அளவுக்கு மேல் கொஞ்சம் விற்க முன்வருவார்கள். எதிரிடையாக, உடன் விலை





படம் 27 (அ) (ஆ)

எதிர்பார்ப்பு விலை நடப்பு விலை

இன்றைய எதிர்பார்ப்பு விலையைவிடச் சிறிதே குறைவாயிருந் தாலும் இன்றைய எதிர் பார்ப்பு விலையில் விற்கத் தயாராக இருந்த அளவைவிட மிகவும் குறைவாகவே விற்க முன்வருவர்.

இந்த நிலையில் தேவைக்கோடு இன்றைய எதிர் பார்த்த விலை வரைக்கும் மெதுவாக ஏறி அதற்குப் பின் விரைவாக ஏறும். அதாவது அளிப்புக் கோடு உள் குழிந்து (concave) இருக்கும்.

இன்றைய விலையோ, இன்றைய எதிர்பார்ப்பு விலையோ திருப்தியாக இருந்து, சில நாள் பொறுத்து விலை இறங்குமென்று எதிர்பார்ப்பதாயிருந்தால், இருப்புச் செலவும் பாதகமாயிருந்தால், இருப்பு வைப்பது உசிதமாகத் தோன்றுது. இந்த நிலையில் உடன்விலை இன்றைய எதிர்பார்ப்பு விலையை விடச் சிறிதே அதிகமாக இருந்தாலும் இன்றைய எதிர்பார்ப்பு விலையில் அளிக்கத் தயாராக இருந்ததைவிட அதிகமாக அளிக்க முன்வருவார்கள். எதிரிடையாக, நடப்பு விலை இன்றைய எதிர்பார்ப்பு விலையைவிட மிகவும் குறைவாயினும் இன்றைய எதிர் பார்ப்பு விலையில் அளிக்கத் தயாராக இருந்ததைவிட ஒரு சிறிதே குறைத்து அளிக்க முன்வருவார்கள். இந்த நிலையில் அளிப்புக் கோடு இன்று எதிர்பார்த்த விலை வரைக்கும் விரைவாய் மேலெழுந்து, பின்னர் மெதுவாய் எழும். அதாவது அளிப்புக்கோடு குவிந்து (convex) இருக்கும்.

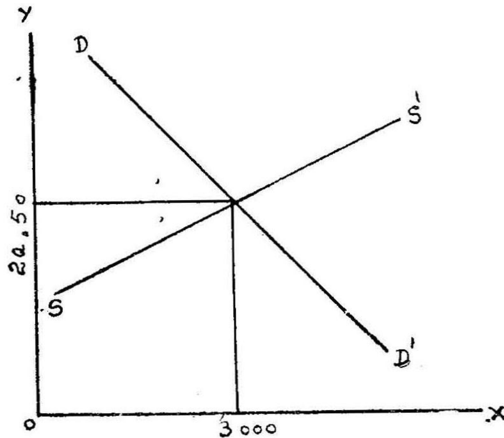
ஒரு நாள் அங்காடியின் அளிப்பு நிலையைப் பின்வரும் அட்டவணை காட்டுகிறது.

பட்டியல் 1 : நாட்கால விலை நிர்ணயம்

விலை 1 கிலோவுக்கு	வாங்கும் அளவு	அளிக்கும் அளவு
1 ரூபாய்	2100 கிலோ	6000 கிலோ
90 நயே பைசே	2200 ,,	5500 ,,
80 ,,	2400 ,,	5000 ,,
70 ,,	2600 ,,	4600 ,,
60 ,,	3000 ,,	4000 ,,
50 ,,	3500 ,,	3500 ,,
40 ,,	4000 ,,	3000 ,,
30 ,,	5000 ,,	2500 ,,
20 ,,	6000 ,,	2000 ,,

தேவைக் கோடும் அளிப்புக் கோடும் 50 நயே பைசே அளவில் ஒன்றை ஒன்று வெட்டுகின்றன. இந்த விலையில் வாங்க விரும்பும் அளவும், அளிக்க விரும்பும் அளவும் சமமாக (3500 கிலோவாக) இருக்கின்றன. இந்த 50 நயே பைசே விலைதான் ஒரு நேரத்திய அங்காடி விலை (market price). இரண்டு கோடுகளும் சந்திக்குமிடம் சமநிலை (point of equilibrium) எனப்படும். 50 நயே பைசே சமநிலை விலை எனப்படும். ஏனெனில் இவ்விலையில் ஒரு நேரத்தில் தேவை, அளிப்பு ஆகிய இரண்டுக்குமிடையே சமநிலை காணப்படுகிறது. இந்த விலையில் தான் அங்காடியில் பேரம் முற்றுப் பெறுகிறது. இந்த

விலையைத் தவிர வேறு விலையை அங்காடி ஒரு நாளில் காண முடியாது. விலை 60 நயே பைசேவாக இருக்குமானுல் வாங்கு வோர்கள் 3000 கிலோ வாங்க விரும்புகிருர்கள். ஆனுல் விற்பவர்கள் 4000 கிலோ விற்க விரும்புகிருர்கள். ஆகவே



படம் 28
நாட்கால விலை நிர்ணயம்

விற்போர்கள் இந்த விலையில் விரும்பிய அளவு விற்க முடிய வில்லை என்று கண்டு விலையைக் குறைக்க முற்படுவார்கள். விலை 40 நயே பைசேவாக இருந்தால் வாங்குவோர்கள் 4000 கிலோ விரும்புவார்கள். ஆனுல் விற்போர்கள் 3000 கிலோ தான் அளிக்க முன்வருவார்கள். ஆகவே தங்களுக்கு வேண்டிய அளவு கிடைக்காததினுல் வாங்குவோர்கள் அதிக விலை கொடுக்க முன்வருவார்கள். இப்படியாக 50 நயே பைசே தவிர வேறு எந்த விலையாயிருந்தாலும் விற்பவரோ, வாங்குபவரோ திருப்தி அடைய மாட்டார்களாகையால் விலை மாறவேண்டியிருக்கும். 50 நயே பைசே விலையில்தான் சமநிலை ஏற்பட்டுத் திருப்தி உண்டாகும். இந்த விலையில் எல்லாப் பேரங்களும் நடப்பதினுல் இது அங்காடி விலையாகிறது. அங்காடி விலையைப் பற்றிய விதி ''போட்டிச் சூழ் நிலையில் ஒரு குறிப்பிட்ட அங்காடியில் குறிப்பிட்ட நேரத்தில் ஒரு பொருளுக்கு ஒரே ஒரு விலை தான் நிலவும்'' (Under competitive conditions only one price can prevail for a good in a given market at a given time) என்பது. இங்குப் பொருள் எனப்பட்டது எவ் வகையிலும் ஒரே விதமான பொருள். ஒரு பொருளில் பல

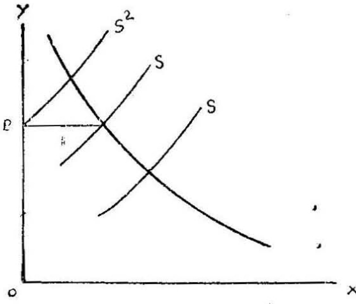
வகைகள் இருந்தால் ஒவ்வொருவகைப் பொருளுக்கும் தனித் தனி ஓர் அங்காடி விலை இருக்கும். ஒரே பொருளாகக் கருதப் படுபவை உண்மையில் ஏதாவது ஓர் அம்சத்தில் வேறு பட்டால்தான் விலைகள் வேறுபடலாம். ஆனால் இவ்வேறு பாட்டின் காரணத்தை நிறைவுப் போட்டியின்மை என்று கொள்ள வேண்டும்.

நாம் ஒரு குறிப்பிட்ட அங்காடியில் குறிப்பிட்ட நாளில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையைப்பற்றி மேலே விளக்கினோம். ஒரு நாள் என்ற தொடர் உற்பத்தி மாறுவதற்கு வசதியில்லாத ஒரு கால அளவு என முன்னர்க் காலக்கூறு பற்றிப் பேசும்போது விளக்கப்பட்டது. ஆனால் இந்த ஒரு நாட் காலத்திலும் ஒரு பண்டத்தின் தேவையோ அளிப்போ மாறக் கூடும். உற்பத்தி யாளர்கள் உற்பத்தி அளவிலும், அவர்கள் ஓர் அங்காடியில் ஒரு குறிப்பிட்ட நாளில் அளிக்க முன்வரும் அளவிலும் வேறுபாடு இருக்கலாம். உற்பத்தி அனைத்தையும் வியாபாரிகள் அங்காடியில் ஒரு குறிப்பிட்ட நாளில் விற்கக் கடமைப் பட்டவர்கள் என்று நினைப்பதற்கில்லை. ஆகவே ஏற்கனவே உள்ள விலையில் அவர்கள் விற்கத் தயாராக இருந்ததைவிட அதிகமாகவோ குறைவாகவோ அளிக்க முன்வரலாம். மேலே பட்டியலில் ஒரு ரூபாய் முதல் 20 நயே பைசே வரையில் காட்டப்பட்ட விலை நிலைகளில் விற்போர், அப்பட்டியலில் காட்டப்பட்ட அளவுக்கு மேல் ஒவ்வொரு விலையிலும் அளிக்க முன் வரலாம். இந்நிலையை அளிப்பு உயர்வு (increase of supply) எனலாம். ஒவ்வொரு விலையிலும் குறைவாக அளிக்க முன்வருவார்களாயின் அளிப்பு இறக்கம் (decrease of supply) எனலாம். அளிப்பு உயர்வு அல்லது இறக்கத்தை ஒரு புது அளிப்புக் கோட்டால் காட்ட வேண்டும்.

பட்டியல் 2 : அளிப்பு உயர்வும் இறக்கமும்

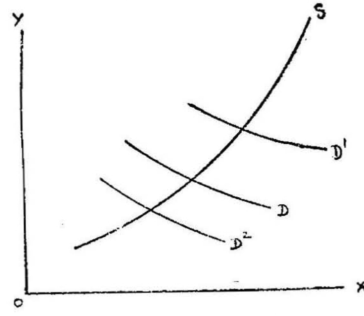
	முன் அளிப்பு	உயர்ந்த அளிப்பு	இறங்கிய அளிப்பு
1 ரூபாய்	6000 கிலோ	6500 கிலோ	5000 கிலோ
90 நயே பைசே	5500 ,,	6100 ,,	4500 ,,
80 ,,	4900 ,,	5600 ,,	4000 ,,
70 ,,	4300 ,,	5000 ,,	3500 ,,
60 ,,	3700 ,,	4500 ,,	2800 ,,
50 ,,	3200 ,,	3900 ,,	2300 ,,
40 ,,	2500 ,,	3400 ,,	1800 ,,
30 ,,	1800 ,,	2800 ,,	1100 ,,
20 ,,	1000 ,,	2200 ,,	500 ,,

இப்படியே தேவை நிலேயிலும் மாறுதல் ஏற்படலாம். கீழ்வரும் படங்கள் அளிப்பு நிலே தேவை நிலேகள் மாறிஞல் விலே மாறும் என்பதைக் காட்டுகின்றன.



படம் 29 (அ)

தேவை மாருது
அளிப்பு மாறுதல்



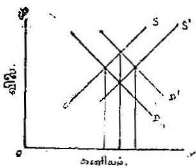
படம் 29 (ஆ)

அளிப்பு மாருது
தேவை மாறுதல்

இப்படம் 29(அ) தேவை நிலே (state of demand) மாருதிருக்க, அளிப்பு S^1க்கு உயர்ந்தால் விலே இறங்குகிறது என்பதையும், அளிப்பு S^2-க்கு இறங்கிஞல் விலே ஏறும் என்பதையும் காட்டுகிறது. அளிப்பு நிலே (state of supply) மாருமல் தேவை உயர்ந்தால் விலே மாறுவதைப் படம் 29(ஆ) காட்டுகிறது.

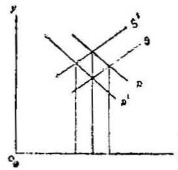
தேவை உயர்ந்தால் விலே உயரும். தேவை இறங்கிஞல் விலே இறங்கும். சிலபோது தேவை, அளிப்பு இரண்டிலும் ஒரே சமயத்தில் மாறுதல் உண்டாகலாம்.

தேவை நிலே அளிப்பு நிலே இரண்டும் ஒரு சேர மாறுதல்:



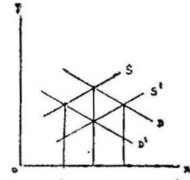
படம் 29 (இ)

தேவை உயர்வு
அளிப்பு உயர்வு



படம் 29 (ஈ)

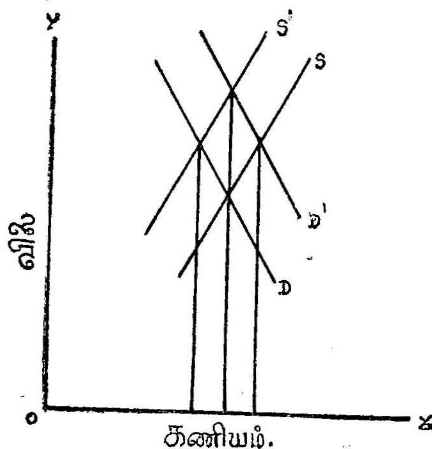
தேவை இறக்கம்
அளிப்பு இறக்கம்



படம் 29 (உ)

தேவை இறக்கம்
அளிப்பு உயர்வு

மாறுதலுக்குப் பின் விலை எந்த நிலையில் இருக்கும் என்பது மாறிய தேவை அளிப்புக்கோடுகளின் நெகிழ்ச்சி வெட்டுமிடத்தில் எப்படியிருக்கிறது என்பதைப் பொறுத்தது.



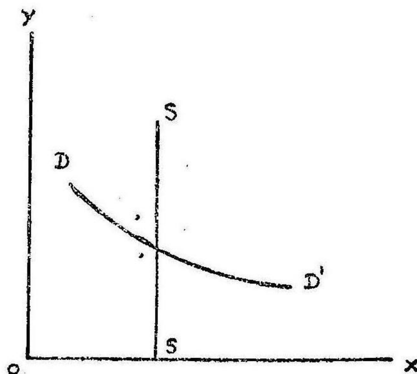
படம் 29 (ஊ)
தேவை உயர்வு, அளிப்பு இறக்கம்

நாள் விலை இலாபகரமாக இருக்கும் என்று நம்புவதற்கில்லை. விற்பனைக்கு வந்த பண்டம் செலவுக் கட்டுபடியாகும் விலையில் விற்குமா என்பது தேவை நிலையைப் பொறுத்தது. நாம் உற்பத்தியை மாற்றக்கூடாத மிக்க சிறு காலத்தை (நாளை) எடுத்துக் கொண்டபடியால், இலாபகரமற்ற விலை எவ்வாறு உற்பத்தியைப் பாதிக்கும் என்பதை இக்காலத்துக்குள்ளேயே காணமுடியாது.

மாறாத அளிப்பு
(Fixed supply)

விற்பனையாளர்கள் ஒரு பண்டத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு விற்றே ஆகவேண்டிய நிலையில் இருக்கலாம். இப்படிப் பட்ட நிலையை மாறாத அளிப்பு நிலை என்பர். கெட்டுப்போகக் கூடிய பண்டங்களான பழம், பதார்த்தம், பால் முதலியன (perishable goods) இந்த வகையைச் சேர்ந்தன. எப்படியும் விற்றாக வேண்டும் என்ற நிலையைக் காட்டவேண்டுமானால் அளிப்புக் கோட்டைச் செங்குத்தாக வரைய வேண்டும். பல வேறு விலையில் பல அளவு விற்க முன்வருவார்கள் என்று காட்

டும் அளிப்பு ஷெட்யூல் இருக்காது. விலையைப் பொறுத்து அளிப்பு மாருது. கீழே இந்த நிலையில் விலை நிர்ணயமாகும் முறை காட்டப்படுகிறது.



படம் 30.

மாருத அளிப்பு

இந்தப் படத்தில் உள்ள செங்குத்தான கோட்டை அளிப்புக் கோடு என்று சாதாரணக் கருத்தில் கூற முடியாது என்பதை உணர்த்தவே SS என்ற குறிப்புத் தரப்பட்டுள்ளது. குறிப்பிட்ட அளவு பண்டத்தை விற்ருகவேண்டும் என்கின்ற நிலையில் விலை வாங்குவோர் தேவையைப் பொறுத்தது. வாங்குவோர் தேவை உயர்ந்தால் (தேவைக் கோடு மேலெழுந்தால்) விலை ஏறும். தேவை இறங்கினுல் (தேவைக்கோடு தாழ்ந்தால்) விலை இறங்கும்.

மட்ட விலைக்கு விற்பதைவிட ஒரு பகுதியை அழித்துவிட்டு மீதியை உயர்ந்த விலைக்கு விற்கக் கூடாதா என்று கேட்கலாம். ஆனுல் நாம் பூரணப் போட்டிச் சூழ்நிலையை அனுமானித்துள்ளோம் என்பதை மறக்கக்கூடாது. இந்த அனுமானப்படி வியாபாரிகள் ஒன்று சேர்ந்து அளிப்பைக் கட்டுப்படுத்த இடமில்லை. ஒவ்வொருவரும் எதேச்சையாகக் கையிலுள்ளதை விற்றதாக அனுமானம்.

சர்வாதீனத்தில் நாள் விலை

(Market price under monopoly)

அழியக் கூடிய பண்டம் (Perishable fixed stock)

சர்வாதீன வியாபாரி ஒருவன் அல்லது சர்வாதீன நிறுவனம் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவைத் தேவைக் கேற்ப விற்க வேண்டிய அவசியமுடையதன்று. ஏனெனில் சர்வாதீன வியாபாரி எந்த அளவுக்கு விற்ருல் வருமானம் அதிகமாக இருக்குமோ அந்த அளவை விற்று மீதியை அழிய விட்டு விடலாம். எந்த அளவுக்கு விற்க வேண்டுமென்பது தேவை நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது. தேவை நெகிழ்ச்சி அதிகமாயிருந்தால் அவன் மட்ட விலையில் இருப்பு முழுவதையும் விற்று அதிகப்படியான வருமானம் பெற லாம். நெகிழ்ச்சி குறைவாக இருந்தால் இருப்பில் ஒரு பகுதி யையே அதிக விலையில் விற்று உச்ச வருமானத்தை அடையலாம்; மீதி அழியலாம். ஆனல் அழிவுப் பண்டமாயின் நெகிழ்ச்சிக் குறைவாக இருக்கும் நிலையில் விலையைக் குறைத்து விற்ருலும் சர்வாதீன வியாபாரியின் விற்பனை வருவாய் (total receipts) மொத்த ஆக்கச் செலவுக்கு (production cost) ஈடாகாமல் நஷ்டமடையலாம். நஷ்டத்தைக் குறைக்க வேண்டி விற்பனை வருவாய் உச்சமாக இருக்கும்படித் தக்க விலையில் விற்க முயலு வதைத் தவிர வேறு வழியில்லை. அழுகும் பொருளை முழுதும் விற்க வேண்டிய நிலையில் அளிப்பு ஷெட்யூல் ஒன்று இருப்பதாகக் கருத இடமில்லை.

இருப்பு செய்யக்கூடிய பண்டம்

இருப்பு செய்யக்கூடிய பண்டமாக இருந்தால் அளிப்பு ஷெட் யூல், அளிப்புக் கோடு, இருக்கும். பல வேறு விலைகளிலும், விற்பனை வருவாய் பல அளவில் இருக்கும். இன்றைய நிலையில் உச்சமான வருவாய் தரக்கூடு மளவுக்கு விற்றுவிட்டு மீதியை வேறு நாளில் விற்பதற்காக இருப்பு செய்து விடலாம். வேறு நாளில் விற்கும்போது அந்த நாள் சூழ்நிலையில் உச்சமான வருவாய் வரும்படி விற்கலாம். இப்படிச் சர்வாதீன வியாபாரி ஒரு குறிப்பிட்ட மாருத அளவுடைய உறுதிப் பண்டத்தைப் பல நாட்களில் மொத்த வருவாய் அதிக மாகும்படி விற்கக்கூடும். இப்படி விற்ற போதிலும்கூட அவன் இலாபம் அடைவான் என்று நிச்சயமாகச் சொல்ல முடியாது.

சர்வாதீனப் போட்டி அங்காடியில் நாள்விலை நிர்ணயம்

அழியும்பண்டம்: சர்வாதீனப் போட்டியில் விற்பனையாளன் பெரும்பாலும் சர்வாதீன வியாபாரியைப் போல் நடந்து கொள்வான். அழியக்கூடிய மாருத அளவுடைய பண்ட வகையாயின் தன் பண்ட வகையை உச்சமான மொத்த வருவாய் (greatest total receipt) பெறுவதற்கு எவ்வளவு விற்க வேண்டுமோ அவ்வளவே விற்பான். அவன் பண்டம் தனிப்பட்ட வகை யாகையினுல் அவன் கிடைத்த விலைக்கு எல்லாவற்றையும் விற்க வேண்டிய அவசியமில்லை. ஆனுல் அவன் மொத்த வருவாயை உச்சப் படுத்துவது சர்வாதீனனைக் காட்டிலும் கடினமானது. ஏனெனில் அவனுடைய பண்டவகைக்கு உள்ள தேவை மற்ற வகைகளுக்கு உள்ள தேவையையும் விலையையும் பொறுத்துள்ளது.

அழியாப்பண்டம்: அழியாத மாருத அளவுடைய பண்டமாயின் அவன் சர்வாதீனனைப்போல உச்ச வருவாய் வருமளவுக்கு மட்டும் விற்று மீதியை மற்ற நாட்களில் விற்க முடிவு செய்வான். தன் பண்டம் தனிப்பட்ட வகையாகையினுல் அங்காடியிலுள்ள விலைக்குத் தானும் விற்க வேண்டியதில்லை. ஆயினும் மற்ற வகைகளின் விலையும் விற்பனையும் இவன் செயலைக் கட்டுப்படுத்துகின்றன.

தேவை நிலையில் மாறுதல்கள்
(Changes in demand)

முன்னர்த் தேவை நீட்சி, தேவைச் சுருக்கம் ஆகியவற்றுக்கும் தேவை உயர்வு, தேவை இறக்கம் ஆகியவற்றுக்கும் வேறுபாடு கூறினேம். ஒவ்வொரு விலையிலும் முன்னைவிட அதிகமாக அல்லது குறைவாக வாங்கப்பட்டால் இதைத் தேவை நிலையில் (state of demand) மாறுதல் என்று கருதவேண்டும் எனப் பட்டது. தேவை நிலை மாறும்போது தேவைக்கோடு முழுதும் இடம் பெயர்ந்து புது நிலையை அடைகிறது. இந்தத் தேவையை மாற்றக்கூடிய சில காரணங்களை இனி அறியப்போகிருேம். இங்கு நுகர்ச்சிப் பண்டங்களுக்குள்ள தேவைகளைப் பற்றியே பேசப் போகிருேம்; சாதனங்களைப் பற்றி அல்ல. ஆனுல் சாதனங்களுக்குள்ள தேவை அவைகளை ஆக்கும் பண்டங்களுக்குள்ள தேவையிலிருந்துதான் தோன்றுகின்றது என்பதை மறக்கக் கூடாது.

நாட்டின் பணத்தொகையில் மாறுதல் (changes in amount of money), உண்மை வருமானத்தில் மாறுதல் (changes in real income), மக்கள் தொகையில் மாறுதல் (changes in population), செல்வப் பகிர்வில் மாறுதல் (changes in distribution of wealth), வியாபார நிலையில் மாறுதல் (changes in the state of trade), பிற விலைகளில் மாறுதல் (changes in other prices), விருப்பத்தில் மாறுதல் (changes in taste) என்று மாறுதல்களைப் பல வகைகளாகக் குறிப்பிடலாம்.

ஒரு நாட்டில் உள்ள பணத்தொகை பெருக்கப்பட்டால் தேவை நிலை மாறும்; ஆனால் பல பண்டங்களின் விலைகள் பல அளவில் மாறும். (இதற்குக் காரணம் பண இயலில் காண்க). இங்குப் பணப் பெருக்கத்தின் மொத்த விளைவு என்ன என்பதையே கருதுகிறோம். இப்போதுள்ள ஒவ்வொரு ரூபாயும் இனிமேல் 2 ரூபாய்க்குச் சமம் என்று அரசாங்கம் விதித்து, ஒவ்வொரு பழைய ரூபாய் நாணயத் துண்டுக்கும் அல்லது நோட்டுக்கும் 2 புது ரூபாய் கொடுப்பதானால், அங்காடியில் விற்கப்படும் பண்டங்களின் தொகை மாறாதிருக்க, விலைகள் எல்லாம் முன்னைவிட இரண்டு மடங்காக ஏறும். ஏனெனில் மக்களின் பண வருமானம் இரண்டு மடங்காக உயர்ந்திருக்கும்.

உண்மை வருமானம் என்பது பண வருமானத்தைக் கொண்டு பண்டங்களாகவும் பணிகளாகவும் பெறுவதாகும். உண்மை வருமானம் உயர்வதற்கு வழி உற்பத்தியை உயர்த்துவதாகும். உற்பத்தி உயர வேண்டுமானால் புது முறைகள் தோன்ற வேண்டும். புது முறைகள் (பண்டங்களின் அளிப்பை மாற்றுவதோடு) தேவையையும் மாற்றக்கூடும். ஒருவனுடைய உண்மை வருமானம் (real income) 10 சத வீதம் மாறினால் அவன் வாங்கி வந்த பண்டங்களின் அளவு மாறக்கூடும். முன்னர் எங்கல் (Engel) அவர்களுடைய செலவு விதியைப் பற்றி அறிந்தோம். வருமானம் உயர உயர, சில செலவினங்கள் அளவில் மாறுவதில்லை என்றும் சில இனங்களில் செலவு அதிகமாகிற தென்றும் கண்டோம். தவிர, தேவை விதியை ஆராய்ந்தபோது, விலை மாறும்போது வருமான விளைவால் (income effect) இதுவரை வாங்கி வந்த பண்டங்கள் கீழ்த்தரமானவை (inferior goods) எனக் கருதப்பட்டு இதுவரை வாங்காத உயர்ந்தரகப் பொருள்கள் வாங்கப்படலாம் என்றும் கண்டோம். இவைகள் எல்லாம் ஒருவன் விருப்பில் மாறுதல் ஏற்படுவதால் உண்டாவதாகக் கருத வேண்டியதில்லை. விருப்பு உள்ளபடி இருக்க அவைகளை

முன்னைவிடத் திருப்தியான முறையில் தீர்க்க முடிவதாகவே கொள்ளவேண்டும்.

பிற உள்ளவாறு இருக்க, ஒரு பொருளுக்கு உள்ள மொத்தத் தேவை நாட்டின் மக்கள் தொகை மாறும்போது மாறும். ஆனல் பல வேறு பொருள்களுக்கும் உள்ள தேவையில் ஒரே விதமாக மாறுதல் காணமுடியாது. மக்கள் தொகை வேகமாக வளரும் நாட்டில் குழந்தைகள் அதிகமாகத் தோன்றுவதால் குழந்தைகளுக்கு வேண்டிய பண்டங்கள் விலை ஏறலாம். மக்கள் தொகை குறையும் நாட்டில் முதியோர் விரும்பும் பொருள்கள் அதிகமாக விலை ஏறலாம்.

செல்வர்களுக்கும் மற்றவர்களுக்கும் இடையே பொருள் தேவையில் வேறுபாடு காணப்படுவதால் செல்வரிடமிருந்து பிறருக்குச் செல்வத்தை விநியோகிக்கச் செய்யும் ஏற்பாடுகளின் விளைவால் தேவைப்படும் பொருள்களில் மாறுதல் உண்டாகலாம்.

வியாபார நிலைக்கேற்றவாறு வேலை நிலையும் வருமான நிலையும் இருக்கும். செழுமை தொடர்ந்து நிலவும் என்று எதிர் பார்த்து உற்பத்தியாளர்கள் உற்பத்திச் சாதனங்களை வாங்குவதினல், அவைகளின் விலை, நுகர்ச்சிப் பொருள்களின் விலையை விட அதிகமாக ஏறும். வியாபார மந்தத்தை எதிர்பார்த்தால் விலை அதிகமாக இறங்கும்.

மற்றப் பொருள்களின் விலைகள் மாறுவதால் ஒரு பொருளின் தேவைநிலை மாறுபடலாம். அது பதிலீட்டுப் பொருள்கள் (substitutes) விஷயத்திலும், இணைப்புத் தேவைப் பொருள்கள் (joint demand) விஷயத்திலும் காணப்படும்.

மக்களின் விருப்ப (taste) மாறுதல்களால் பல பண்டங்களின் தேவைகள் மாறிக்கொண்டே இருக்கின்றன.

அளிப்பில் மாறுதல்கள்
(Changes in supply)

அளிப்பு நிலையை மாற்றக்கூடிய காரணிகள் பல உள்ளன. அவைகளில் சில பின்வருமாறு :

(1) சாதனங்களின் விலை மாறுதலால் அளிப்பு நிலை மாறக்கூடும். விலை ஏறினல் அளிப்புக்கோடு இடப்புறம் நகரும். குறைந்தால் வலப்புறம் நகரும்.

(2) உற்பத்தியின் மேலோ, விற்பனையின் மேலோ, உற்பத்திச் சாதனங்களின் மேலோ வரிகள் விதிக்கப்பட்டால் அதன் காரணமாக அளிப்பு நிலை மாறலாம்.

(3) உற்பத்தி முறையில் (technique) முன்னேற்றம் ஏற்பட்டால் அளிப்பு நிலை மாறும்.

(4) சீதோஷ்ண நிலையாலும் மற்ற விபத்துக்களாலும் அளிப்பு நிலை மாறக்கூடும்.

தேவை அளிப்பு இரண்டிலும் மாறுதல்கள்
(Changes in demand and supply)

ஒரேபோது தேவை நிலையும் அளிப்பு நிலையும் மாறுதலுக்குள்ளாகலாம். இரண்டும் ஒரே சமயத்தில் மாறுவது பொதுக் காரணங்களாலோ தனிப்பட்ட காரணங்களாலோ இருக்கலாம். பண வருமானம் உயர்ந்தால் தேவை நிலை மாறுகிறது என்றோம். ஆனால் அதே காரணம் உற்பத்திச் செலவையும் அதிகப்படுத்தி அளிப்பை மாற்றக்கூடும். உற்பத்தி முறையில் முன்னேற்றம் அளிப்பை மாற்றுவதோடு வருமானத்தைப் பெருக்குவதின் மூலம் தேவையையும் மாற்றலாம்.

இங்கு முக்கியமாகக் குறிப்பிடப்படுவது தேவையும் அளிப்பும் வெவ்வேறு காரணங்களால் மாறுவதே ஆகும். இவ்வித மாறுதல்களைக் கீழ்க்கண்ட வகைகளில் அடக்கலாம்.

(1) அளிப்பு உயர்வும் (increase) தேவைத் தாழ்வும் (decrease) விலையை இறக்கும்.

(2) அளிப்புத் தாழ்வும் தேவை உயர்வும் விலையை ஏற்றும்.

(3) அளிப்பு உயர்வும் தேவை உயர்வும், உற்பத்தியையும் அளிப்பையும் உயர்த்தும்.

(4) அளிப்புத் தாழ்வும் தேவைத் தாழ்வும், உற்பத்தி அளிப்புகளைக் குறைக்கும்.

3, 4–ல் விலை எப்படி இருக்குமென்று முன்கூட்டிச் சொல்ல முடியாது. இப்படிப்பட்ட மாறுதல்கள் இருதிறத்திலும் விளைவுகளை உண்டாக்கி முடிவில் ஒரு புதிய சமநிலை

(equilibrium) ஏற்படும். ஒரே சமயத்தில் நாம் இரண்டும்-தேவையும் அளிப்பும்-மாறும் என்று எதிர்பார்க்க வேண்டும். ஆனால் விலை ஆராய்ச்சியில் ஒன்று மாறுதிருக்க மற்றென்று மாறினால் என்ன நிகழும் என்று விசாரிக்கிறோம்.

குறுங்கால விலை நிர்ணயம்
(Price determination in the Shortrun)

முதலில் நிறை குறைவற்ற போட்டியில் குறுங்காலத்தில் எப்படி விலை நிர்ணயமாகின்றது என்பதை அறிவோம்.

நிறைவுப் போட்டியில் விலை நிர்ணயம் (Price determination under competition)

நிறைவுப் போட்டியின் அம்சங்கள் முன்னரே விளக்கப் பட்டன. (1) தனி வியாபாரி அல்லது நிறுவனம் அங்காடி விலையைத் தன் செயலால் மாற்ற முடியாது. வாங்குவோனாலும் முடியாது. ஏனெனில் விற்போரும் வாங்குவோரும் மிகப்பலர். (2) பண்டங்கள் ஒரு தன்மையன. ஆகவே ஒரு விற்பனை யாளன் விலையைக் கூட்டிக் கூறினால் வாங்குவோர் அவனைப் புறக்கணிப்பர். வாங்குவோன் ஒருவன் விலையைக் குறைத்துக் கேட்டால் அவனை வியாபாரிகள் புறக்கணிப்பர். (3) வியாபாரி களும் சரி, வாங்குவோரும் சரி அங்காடி நிலையைநன்கு அறிவர். ஆகையால் ஏமாற்ற முடியாது. ஏமாறமாட்டார்கள். (4) பண்டங் களும், வியாபாரிகளும், வாங்குவோரும் அங்காடியில் எங்கு வேண்டுமானாலும் தங்கு தடையின்றிப் போகலாம். புதிய உற்பத்தியாளர் புகலாம்; வெளியேறலாம். இந்த எடுகோள்கள் உண்மையானால் ஒரே விலைதான் நிறைவுடைய அங்காடியில் நிலவும்.

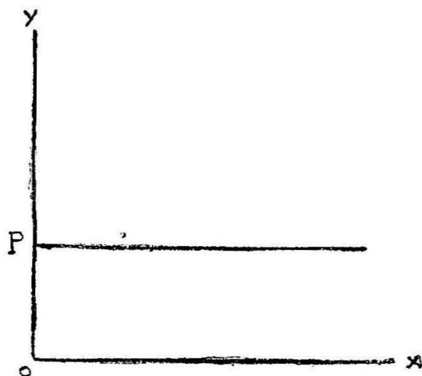
இவ்விதமான நிறைவுப் போட்டி காண்ப தரிதாயினும் விலை நிர்ணய இயலில் முதலில் இதில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையைப் படிப்பதற்குச் சில நல்ல காரணங்கள் கூறலாம். முதலாவதாக, நிறைவுப் போட்டியின்கீழ் விலை நிர்ணயமாகும் முறை மிகவும் சிக்கலற்றது. எளிதில் புரிந்து கொள்ளக் கூடியது. எளியதைப் புரிந்து கொண்டபின் சிக்கலான மற்ற அங்காடிகளில் விலை நிர்ணயமாகும் முறைகளை அறியப் புகுவது எளிது. இரண்டாவது, சில தொழில்களிலாவது ஏறக்குறைய நிறைவுப் போட்டிச் சூழ் நிலையில் விலை தீர்மான மாகிறதெனலாம். மூன்றுவது, சர்வாதீனப்

போட்டி அங்காடியில் விலை நிர்ணயமாகும் முறை சில வகைகளில் நிறைவுப் போட்டியின் கீழ் விலை நிர்ணயமாகும் முறையை ஒத்தது. நிறைவுப் போட்டியில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையை நிறைவற்ற அங்காடிக்கும் பொருத்தி ஆயலாம். நான்காவது, நிறைவுப் போட்டியின் கீழ் நிர்ணயமாகும் விலை நேர்மையான விலை என்று கருதுவதற் கிடமுண்டு. நுகர்வோரும் விற்போரும் யாதொரு தடையுமின்றி வாங்கவும் விற்கவும் முடியும் வகையில் அங்காடி அமைந்திருப்பது மக்களின் பொருளாதார நலத்துக்கு நல்லது. வாங்குவோர் தமக்குள் ஒப்பந்தமின்றிப் போட்டியிடுவது உற்பத்தி செய்வோருக்குத் தங்கள் செலவீட்டையாவது ஈடு செய்யும் விலையைப் பெற உதவுகிறது. விற்பனை செய்வோர் தமக்குள் ஒப்பந்தமின்றிப் போட்டியிடுவது விலையைச் செலவுக் கீடாக இருக்கச் செய்கிறது. இந்த வகையில் பார்த்தால் நிறைவுப் போட்டியே நல்ல அங்காடி முறை என்று நினைக்க இடமிருக்கிறது. இப்படிப்பட்ட அங்காடி முறையின் இயல்புகளைப் புரிந்து கொண்டால், இதை அளவுகோலாக வைத்துக் கொண்டு, மற்ற அங்காடி வகைகளை மதிப்பீடு செய்வது எளிதாகும்.

தனி நிறுவனத்தின் விற்பனை விலை நிர்ணயம் (Price determination for the individual firm)

குறுங்காலத்தில் ஒரு நிறுவனம் உற்பத்தி செய்யும் பொருளின் விலையும், உற்பத்தி அளவும் எப்படித் தீர்மானமாகின்றன? காலம் குறுகியது என்ற எடுகோளின்கீழ் பொறித் தொகுதி மாறுதது என்ற அனுமானம் இருக்கிறது. ஆகவே உற்பத்தி மாறுதல்கள், ஏற்கனவே உள்ள பொறித் தொகுதியைக் கொண்டே தான் செய்ய வேண்டியிருக்கும். ஆகவே அளிப்பு விலை, உள்ள பொறியைக் கொண்டு உற்பத்தி செய்வதால் உண்டாகும் செலவைப் பொறுத் திருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். இந்தச் செலவையும் அங்காடி யிலுள்ள விலையையும் கருதித் தனி நிறுவனம் தன் உற்பத்தியை வரையறை செய்யும். போட்டி அங்காடியில், ஒரு தனி நிறுவனம் அங்காடி விலையில்தான் விற்க வேண்டுமே தவிர தன்னிச்சைப் படி ஒரு விலையை நிறுவ முடியாது. அங்காடி விலையில் இம்மியும் குறைக்காது எவ்வளவு வேண்டுமானாலும் விற்கலாம். எந்த அளவுக்கு விற்பதாயினும் தன் விலையைக் குறைக்க வேண்டிய தில்லை. ஆகவே தனி நிறுவனத்தின் விற்பனைக் கோடு (sales curve) அங்காடி விலை மட்டத்தில் கிடைக்கோடாக (horizontal curve) இருக்கும்.

அங்காடி விலையில் எவ்வளவு உற்பத்தி செய்வதென்பதை நிர்ணயிப்பது செலவைப் பொறுத்தது. எந்த அளவுக்கு உற்பத்தி செய்தால் இலாபம் உச்சமாக இருக்குமோ அந்த அளவுக்கு



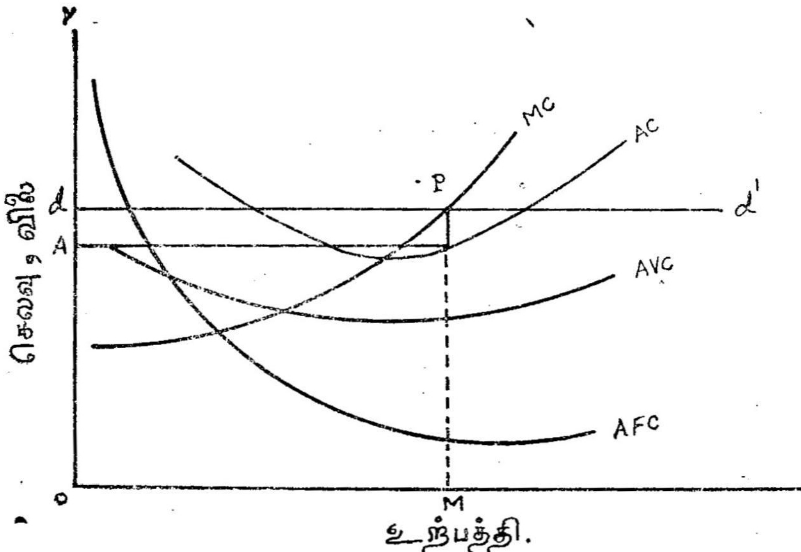
படம் 31 (அ)
தனி நிறுவனத்தின் விற்பனைக் கோடு

நிறுவனம் உற்பத்தி செய்யும். தற்காலிகமாக இலாபத்தோடு விற்பனை செய்ய முடியாத விலையாயிருக்கலாம். அப்போது நிறுவனத்தை மூடுவதை விட நிலைமை மாறும் வரை ஓரளவாவது உற்பத்தி செய்து கொண்டிருப்பது அவசியமாகும். அப்போது எந்த அளவு உற்பத்தி செய்வது என்பது எந்த அளவுக்கு உற்பத்தி செய்தால் நஷ்டம் மிகக் குறைவாக இருக்கும் என்பதைப் பொறுத்தது.

குறுங்காலத்தில் ஒரு தனி நிறுவனம் தன் உற்பத்தியை நிர்ணயிக்கும் முறையை விளக்கப் படம் ஒன்று பின்னே தரப்பட்டுள்ளது. அதில் காணப்படும் கோடுகளின் கருத்து முன்னரே விளக்கப் பட்டுள்ளது.

குறுங்காலத்தில் நிறுவனம், குறிப்பிட்ட அளவு கருவிச் சாதனங்களையும் உற்பத்தி சக்தியையும் உடையது. இவைகளைப் பல்வேறு வீதத்தில் ஆளலாம். உற்பத்தி சிற்றளவில் இருக்குமானல் நிறுவனத்தின் சராசரிச் செலவு ஏற்றமாக இருக்கும். ஏனெனில் பெருந்தொகையான மாருச் செலவுகளைச் சிறு அளவான உற்பத்தியின்மேல் பகிர்ந்தாக வேண்டியிருக்கிறது. உற்பத்தி பெருகப் பெருக சராசரி மாருச் செலவு (AFC) விழுந்து கொண்டே போகும். இதனல் சராசரி மொத்தச் செலவும் (AC) குறைந்து கொண்டே போகும். இப்படிக் குறைவது நிறுவனம்

தன் சக்தி எல்லையைச் சேரும் வரையில் தான். இந்த எல்லையைத் தாண்டியதும் (AC) ஏற ஆரம்பிக்கும். ஏனெனில் மாறும் செலவு முன்னர் நாம் பார்த்த காரணங்களால் விரைந்து ஏறும். இதனால் தான் சராசரி மாறாச் செலவு வீழ்ந்து கொண்டே



படம் 31 (ஆ)

தனி நிறுவனத்தின் உற்பத்தி நிர்ணயம்

AFC = சராசரி மாறாச் செலவு
AVC = சராசரி மாறும் செலவு
AC = சராசரி மொத்தச் செலவு
MC = இறுதி நிலைச் செலவு
dd[1] = தேவைக் கோடு (விற்பனைக் கோடு)

போனாலும் சராசரி மொத்தச் செலவு ஏற ஆரம்பிக்கும். ஆகவே AFC, AVC, AC என்ற செலவுக் கோடுகளின் போக்கு, படத்தில் கண்டவாறு இருக்கும். MC கோடு, சிறு அளவுக்கு உற்பத்தி மாறுவதால் மொத்தச் செலவு மாறும் வீதத்தைக் காட்டுகிறது. முதலில் அது சராசரிச் செலவுக் கோட்டைவிட வேகமாக விழுந்து, கீழ் மட்டமடைந்து, பின்னர் எழுந்து சராசரிக் கோட்டின் அடிமட்டத்தில் வெட்டி, மேலேறித் தாண்டிச் செல்கிறது. அதாவது, இறுதி நிலைச் செலவு சராசரிச் செலவுக்குக் கீழ் இறங்கும் வரை,

சராசரிச் செலவு குறைந்து கொண்டே போகிறது. இறுதி நிலைச் செலவு சராசரிச் செலவை மிஞ்சும் போது சராசரிச் செலவு உயர ஆரம்பிக்கிறது. இறுதி நிலைச் செலவு சராசரிச் செலவுக்குச் சமமாக இருக்கும் போது, சராசரிச் செலவு ஏருது, இறங்காது. இது இறுதி நிலைக் கோடு சராசரிக் கோட்டின் அடிமட்டத்தைத் தாண்டும்போது காணும் நிலை.

தனி விற்பனையாளரின் விற்பனை ஒரே விலையில் அளவின்றி நடக்கக்கூடு மாதலால், அவரது விற்பனைக் கோடு (தேவைக் கோடு) முழு நெகிழ்ச்சி (perfectly elastic) உடையது. படத்தில் dd^1 கோடு ,இதைக் காட்டுகிறது. ஒவ்வொரு அலகையும் விற்கும்போது அதன் விலை (od) அளவுக்கு விற்பனை வருவாய் இருக்குமாதலால் சராசரி வருவாயும் (AR), இறுதி நிலை வருவாயும் (MR), விலை (od) க்குச் சமமாகும். (AR = MR = Price.) ஆகவே dd^1 கோட்டை AR கோடென்ருவது MR கோடென்ருவது கூறலாம். படத்தில் dd^1 கோடு, சராசரிச் செலவுக் கோட்டின் அடி மட்டத்துக்கு மேலே இருப்பதால் இலாபமிருக்கும் என்று தெரிகிறது. ஆனுல் எவ்வளவு விற்பான் என்பதை அறிய விலையை இ. நி. விற்பனை வருவாயோடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்க வேண்டும். தனி நிறுவனத்தின் சம நிலை உற்பத்தி (equilibrium output)யை நிர்ணயிப்பது இந்த MC = Price தொடர்பேயாகும். படத்தில், P விலையில் OM உற்பத்தி, சமநிலை உற்பத்தி எனக் காட்டப்படுகிறது. ஏன் இது சமநிலை என்ருல் இதைவிடக் குறைவாக உற்பத்தி செய்தால் இ. நி. செலவு குறைவாயும் விலை அதிகமாயும் இருப்பதால் இலாபத்துக்கிடமுண்டு. ஆகையால் மேலும் உற்பத்தி செய்யலாம். இ. நி. செலவும் இ. நி. வருவாயும் சமமாகும் வரையிலும் இலாபத்துக் கிடமுண்டு. சம நிலைக்கு மேல் உற்பத்தி செய்தால் இ. நி. செலவு இறுதி நிலை விற்பனை வருவாயை விட அதிகமாய்ப் போய்விடுகிறது. ஆகவே சமநிலையை நிறுவனம் கடக்காது.

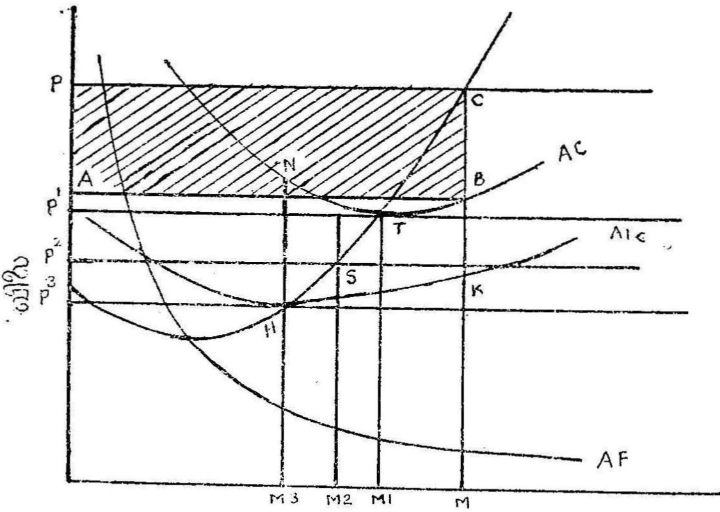
ஆகவே இறுதி நிலைச் செலவும் (MC), இறுதி நிலை வருவாயும் (MR) சமமாக இருக்கும் உற்பத்தியைச் செய்யும் போதுதான் லாபம் உச்ச அளவில் இருக்கும். தூய போட்டியில் இறுதி நிலை வருவாய் எல்லா அளவு விற்பனையிலும் விலைக்குச் சமமாக இருக்குமாகையினுல் விலைக்கும் இறுதி நிலைச் செலவுக்கும் சமம் உண்டாகும் அளவுக்கு ஒரு நிறுவனம் உற்பத்தி செய்யும். படத்தில் இந்த உற்பத்தி OM எனக் காட்டப்படுகிறது. மொத்த இலாபம் ABPD ஆக இருக்கிறது. அதாவது ஒவ்வொரு

அலகுக்கும் PB இலாப விகத்தில் AB அளவு விற்கப்படுகிறது. இதுவே உச்ச லாபம்.

ஆகவே தூய போட்டியில் குறுங்காலத்தில் ஒரு நிறுவனத்தின் சம நிலைக்குரிய விதியைக் கீழ்க்கண்டவாறு கூறலாம். MC = MR = Price.

குறுங்காலத்தில் விலை மாறுதலின் விளைவுகள்

அடுத்தபடி இந்தத் தொழிலில் விலை மாறினால் எப்படிச் சமநிலை மாறும் என்று பார்ப்போம். அடுத்து உள்ள படத்தில் விலை பல நிலைகளில் காட்டப்பட்டுள்ளது.



படம் 32.
குறுங்காலத்தில் விலைமாறுதலின் விளைவுகள்

மேற்கண்ட சமநிலை விதியைக்கொண்டு ஒவ்வொரு விலையிலும் எந்த அளவுக்கு உற்பத்தி செய்யப்படும் என்பதை அறியலாம். விலை OP ஆக இருந்தால் நிறுவனம் OM அளவு உற்பத்தி செய்யும். ஏனெனில் அந்த உற்பத்தி செய்யும்போது தான் விலை இறுதி நிலை வருவாய் ஆக இருக்கிறது. அப்போது ஒவ்வொரு அலகுக்கும் இலாபம் BC ஆக, AB விற்கப்படுகிறது. உற்பத்திச் செலவுக் கோடு AC-ல் சாதாரண அளவு இலாபமும்

ஒரு செலவாகக் கூட்டப்பட்டிருக்கிறது. ஆகவே BC ஒவ்வொரு அலகுக்கும் எச்ச இலாபம் (excess profit). விலை P^1 ஆக இருந்தால் நிறுவனம் OM அளவு உற்பத்தி செய்கிறது. விலையும் சராசரிச் செலவும் சரிக்கட்டுகின்றன. ஆகையினால் அதிகப்படி இலாபம் இல்லை. MC கோடு AC கோட்டை அடி மட்டத்தில் வெட்டும் இடத்தை P^1 கோடு தொட்டுச் செல்வது விலை P^1, AC-க்குச் சமமாக இலாப மொன்றுமின்றி இருக்கிறதென்பதைக் காட்டுகிறது. விலை P^2 நிலைக்கு இறங்கினால் உற்பத்தி M^2 ஆக இருக்கும். இந்த விலையில் சராசரி மாறும் செலவு முற்றும் பெறப்பட்டு சிறிது மேலும் வருகிறது. ஆனால் சராசரி மொத்தச் செலவு சரிக்கட்டும் அளவு இல்லை. சராசரி மொத்த செலவுக் கோட்டுக்கும் மாறும் செலவுக் கோட்டுக்கும் இடையிலுள்ள தூரம் சராசரி மாறாச் செலவைக் காட்டும். ஆகவே P^2 விலை மாறாச் செலவில் ஒரு பகுதியையே சரிக்கட்டுவதாக இருக்கிறது. M^2 உற்பத்தி செய்யும்போது மொத்த சராசரிச் செலவு M R ஆகும். இதில் M^2F சராசரி மாறும் செலவு. FR சராசரி மாறாச் செலவு. இந்த மாறாச் செலவில் FS மட்டுமே பெறப்படுகிறது; SR பெறப்படவில்லை. ஆகவே, ஒவ்வொரு அலகுக்கும் SR அளவுக்கு நஷ்டமேற்படுகிறது. விலை P^3 ஆக இருந்தால் அது சராசரி மாறும் செலவை மட்டும் ஈடு செய்கிறது. HN அளவு ஒவ்வொரு அலகுக்கும் நஷ்டமாகிறது.

ஒரு நிறுவனத்தில் விலை P ஆக இருந்தாலும், P^1 ஆக இருந்தாலும் உற்பத்தி நடைபெறுமென்றும், P^2, P^3 ஆக இருக்கும்போது உற்பத்தி நிறுத்தப்படும் என்றும் நினைக்கலாம். ஆனால் உண்மையில் நிறுவனங்கள் குறுங்காலத்தில் விலை சராசரிச் செலவுக்குக் கீழ் ஓரளவு குறைந்தாலும் உற்பத்தியை நிறுத்துவதில்லை. ஏனெனில் குறுங்காலத்தில் அதனுடைய மாறாச் செலவு முழுதும் ஈடாகாவிட்டாலும் உற்பத்தி செய்வது நலமாக இருக்கும். ஏனெனில் உற்பத்தியை நிறுத்தினால் மீண்டும் துவக்குவதில் அநேகக் கஷ்டங்கள் ஏற்படலாம். அதைவிட, கைவிட்டுப்போகும் மாறும் செலவு மட்டுமாவது ஈடாகும் வகையில் விலை இருக்கும் வரைக்கும் உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து நடத்துவது நல்லது. ஆகவே விலை P^3 ஆக (மாறும் செலவை ஈடு கட்டுவதாக மட்டும்) இருந்தாலும் உற்பத்தி நடைபெறும். P^3-ஐவிட P^2 ஒரு வகையில் சிறந்தது. ஏனெனில் விலை P^2 ஆக இருந்தால் FS அளவாவது ஒவ்வொரு அலகின் மாறாச் செலவிலும் திரும்பி வருகிறது. ஆகவே, உற்பத்தி செய்யாமல் நிறுத்தி, மாறாச் செலவு முழுவதையும் கொடுக்கவேண்டி வருவதைவிட, அந்தச் செலவில் ஓரளவாவது

விற்பனையில் பெறக்கூடுமானால் உற்பத்தியை நடத்துவது நல்லது. குறுங்காலத்தில் ஒரு நிறுவனத்தின் நிலை முதல் (fixed capital) கூட்ட முடியாது, குறைக்க முடியாது. இவை சம்பந்த மான மாறாச் செலவுகள் தவிர்க்க முடியாதன. உற்பத்தி நடக்கிறதோ இல்லையோ இந்தச் செலவுகள் இன்றியமையாதன. அங்காடி விலை P^3-ஐப் போல் இருந்தால் இச் செலவுகள் கொஞ்சமும் திரும்பி வரமாட்டா. ஆயினும் இச் செலவுகளைச் செய்தே ஆகவேண்டியிருக்கிறது. ஆனால் விலை P^2—ஐப் போல் இருக்குமானால் FS அளவாவது மாறாச் செலவு மீண்டும் வருகிறது. இந்த நிலையில் FS வருமானத்தைப் போலி வாரம் (quasi-rent) என்பார்கள். குறுங்காலத்தில் மாறும் செலவுக்கு மேல் சம்பாதிக்கப்படுவது போலி வாரம். படத்தில் விலை P ஆக இருக்கும் போது ஒவ்வொரு அலகுக்கும் கிடைக்கும் போலி வாரம் KC அளவாயும், P^1 விலையில் ET அளவாயும், P^2 விலையில் FS அளவாயும், P^3 விலையில் சூன்யமாகவும் இருக்கிறது. வருமானம் ஒன்றும் இல்லாவிட்டாலும் ஆளப்படவேண்டிய நிலைமுதலுக்குத் தற்செயலாகக் கொஞ்சம் வருமானம் கிடைக்கிறதாகையால் இவ்வருமானம் ஒருவகை வாரமாகக் கருதப்படுகிறது. நில வாரத்திலிருந்து முதற் பொருள் வாரத்தை வேறுபடுத்திக் காட்டு வதற்காகப் போலி வாரம் என்ற பெயர் தரப்படுகிறது. ஆகவே குறுங்காலத்தில் போலி வாரம் கொஞ்சமாவது கிடைக்குமானால் உற்பத்தி செய்வது நல்லது என்பது பெறப்படுகிறது.

குறுங்காலத்தில் நிறுவனம் இறுதி நிலைச் செலவும் விலையும் சமமாகுமிடத்தில்தான் உற்பத்தி செய்துகொண்டிருக்கும். விலை நிலை ஒவ்வொன்றிலும் சமநிலை அளவுக்கு உற்பத்தி செய்து விற்கும். ஆகையினால் அதன் குறுங்கால அளிப்புக் கோடு (short-run supply curve) இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடாகவே இருக்கும். அளிப்புக் கோடு பல விலைகளில் நிறுவனம் உற்பத்தி செய்து அளிக்கும் அளவைக் காட்டுகிறது. ஆனால் சராசரி மாறும் செலவின் குறைந்த பகுதிக்கு (minimum of AVC) மேலிருக்கும் இறுதிநிலைச் செலவுப் பகுதியில் உற்பத்தி நடைபெறு மாதலால் நிறுவனத்தின் குறுங்கால அளிப்புக் கோடு இந்த குறைந்த பட்சத்துக்கு மேல் காணப்படும் (HC) பகுதியே ஆகும்.

குறுங்காலத்தில் போட்டிச் சூழ்நிலையில் ஒரு நிறுவனம் அங் காடி விலைக்கேற்ப உற்பத்தியை நிர்ணயிக்கிறதென்றும், அங்காடி விலையை மாற்ற அதற்குச் சக்தியில்லை என்றும், ஆகவே உற் பத்தியை நிர்ணயிக்கலாமேயொழிய விலையை நிர்ணயிக்க அதனால் முடியாது என்றும், அதன் உற்பத்தி இறுதி நிலைச் செலவும்

விலையும் சமமாகும் அளவில் நிர்ணயிக்கப்படும் என்றும், சராசரி மாறும் செலவை ஈடு செய்யும் அளவுக்காவது விலை இருக்குமானால் உற்பத்தி நடைபெறுமென்றும் கண்டோம். இனி, போட்டிச் சூழ் நிலையில் நிறுவனங்களின் தொகுதியான ஒருதொழிலில் (industry) எப்படி, விலையும் உற்பத்தியும் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன என்பதை ஆராய்வோம்.

தொழிலின் குறுங்கால உற்பத்தியும் விலையும்
(Industry output and price in the shortrun)

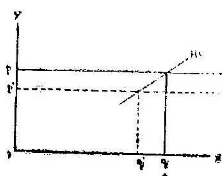
இதுவரை அங்காடி விலைக்கேற்ப ஒரு நிறுவனம் உற்பத்தியை நிர்ணயிப்பதைப் பற்றி விளக்கினோமேயொழிய எப்படி அங்காடி விலை நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்பதை விளக்கவில்லை. பல நிறு வனங்கள் போட்டியிடும் நிலையில் குறுங்காலத்தில் எப்படித் தொழி லின் விலை நிர்ணயமாகிறது? நாம் ஆராய்வது குறுங்காலப் பிரச்சினை ஆகையால் குறுங்காலத்தின் அம்சங்களை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளவேண்டும். குறுங்காலத்தில் ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் நிலை முதலும் (fixed capital) நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கையும் (number of firms) மாறவில்லை என்பது எடுகோள். குறுங் காலத்தில் தொழிலின் உற்பத்தி சக்தி மாறவில்லை என்பது அடிப் படையான எடுகோள்.

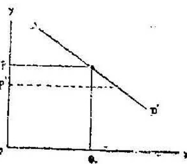
ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திலுள்ள விலையை அனுசரித்து ஒவ் வொரு நிறுவனமும் ஓரளவு உற்பத்தி செய்யும். இப்படி எல்லா நிறுவனங்களும் செய்யும் உற்பத்தியே தொழிலின் உற்பத்தியாகும். இம் மொத்த உற்பத்தி அங்காடி விலையை நிர்ணயிக்கும். அடுத்து ஒரு தனி நிறுவனத்தின் தேவைக்கோடும் தொழிலின் தேவைக் கோடும் கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்றன. OP விலையில் ஒரு தனி நிறுவனம் OQ உற்பத்தி செய்கிறது. அதன் தேவைக்கோடு படு கிடையாயுள்ளது.

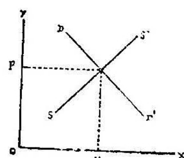
தொழிலின் தேவைக்கோடு தனி நிறுவனங்களின் தொகுப்பு என்று கூறலாம். தனி நிறுவனத்தின் கிடைக்கோடு அங்காடியில் அதற்குரிய விற்பனைப் போக்கை மட்டும் குறிக்கிறது. தொழிலுக் குரிய தேவைக்கோடு எல்லா நிறுவனங்களின் உற்பத்தியையும் விற்கும்போது காணப்படும் போக்கைக் குறிக்கிறது.

ஒரு தனி நிறுவனம் அங்காடியில் ஒரு சிறு விற்பனையாள னகையால் தான் அங்காடி விலையில் எவ்வளவு வேண்டுமானாலும் விற்கக்கூடும். ஆகவே அதன் தேவைக்கோடு படுகிடையானது.

ஆனல் எல்லா நிறுவனங்களும் தொகுதியாக இப்படி நினைக்க முடியாது. இலட்சம் அலகுகள் 1000 நிறுவனங்களால் விற்கப் படும் அங்காடியில் ஒரு நிறுவனத்தின் பங்கு 100 அலகு. இதை அது அங்காடி விலையில் விற்க முடியும். ஆனல் 1000 நிறுவனங் களும் தங்கள் உற்பத்தியை 100 அலகு விற்கக்கூடிய விலையில் விற்க முடியாது. அளிப்பு ஏராளமானதால் 33(ஆ) படத்தில் OX கோட்டில் ஒரு புள்ளியே ஒரு தனி நிறுவனம் OP விலையில் செய்யும் உற்பத்தி. அந்தப் புள்ளியில் அடங்கிய 100 அலகு களைத் தனி நிறுவனம் விற்கும்போது காண்பது 33 (அ) படத்தில் கண்ட Pd தேவைக்கோடு.







படம் 33 (அ) (ஆ)

(அ) தனி நிறுவனத்தின் தேவைக் கோடு

(ஆ) தொழிலின் தேவைக் கோடு

படம் 34

குறுங்கால விலை நிர்ணயம்

இனித் தொழிலில் குறுங்கால அங்காடி விலை நிர்ணய முறை யைப் பார்ப்போம். தொழிலின் தேவைக்கோடு வலமிருந்து இடம் சரியுமென்று மேலே கண்டோம். அதற்கு முன்னர் ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் அளிப்புக்கோடு அதன் MC கோடாக இருக்கும் என்றேம். ஆகவே தொழிலின் அளிப்புக்கோடு பல நிறுவனங் களின் MC கோடுகளின் தொகுதியே ஆகும். (நிறுவனங்கள் பலவும் சாதனங்கள் வாங்கியும் சாதனங்களின் விலை மாருதிருக் கிறதென்று அனுமானித்துத் தொகுக்கிறேம்) ஆகவே ஒரு தொகுப்புத் தேவைக்கோடும், தொகுப்பு அளிப்புக்கோடும் பெறு கிறேம். இப்படிப் பெற்ற கோடுகளே மேலே படம் 34-ல் காட்டிய DD^1, SS^1 கோடுகள். இரண்டும் சந்தித்து OM விலை நிர்ணயமா கிறது. இதுவே சமநிலை விலை (equilibrium price).

எக்காரணத்தினலும் விலை இந்நிலையிலிருந்து விலகினல், தேவையிலும் அளிப்பிலும் தக்க மாறுதல்கள் உண்டாகி, மீண்டும் இவ்விலையே நிலைபெறும். இந்த விலையில், அங்காடியின் மொத்தத் தேவையும், அங்காடியின் மொத்த அளிப்பும் சமமாகின்றன. தேவைக்கோடும் அளிப்புக் கோடும் நிலைமாருத வரைக்கும் இந்த

விலை நிலைக்கும். தொழில் இப்படிச் சமநிலை விலையோடு இருக்கும் போது, ஒவ்வொரு தனி நிறுவனமும், அங்காடி விலையும் தன் இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாகும் அளவுக்கு உற்பத்தி செய்து, சம நிலையில் இருக்கும்.

தொழிலில் நிர்ணயமாகும் சமநிலை விலையை நோக்கி எல்லா உற்பத்தியாளரும் தத்தம் உற்பத்தியை நிர்ணயிப்பதால் இவ்விலை, தனி நிறுவனத்தின் இறுதிநிலைச் செலவுக்குச் (MC) சமமாக இருக்கும். ஆனால் இவ்விலை MCக்குச் சமமாக இருக்கிறதே ஒழிய சராசரிச் செலவுக்குச் (AC) சமமாக இருக்கும் என்ற நியதியில்லை. ஏற்றமாகவோ, குறைவாகவோ இருக்கலாம். சராசரிச் செலவு, விலைக்குக் குறைவாயிருந்தால் எச்ச இலாபமும், அதிகமாயிருந் தால் நஷ்டமும் ஏற்படலாம். ஆயினும் குறுங்காலத்தில் இந்த லாப நஷ்டத்தைக் கருதி நிறுவனங்களின் உற்பத்தி சக்தியை மாற்ற முடியாது. நெடுங்காலத்தில்தான் இது முடியும். ஆகவே குறுங்காலத்தில் விலை சராசரி மாறும் செலவை (AVC) ஈடு கட்டி னலும் போதும். இதனுல் நிறுவனம் சமநிலையில் இருக்கமுடியும். இதைப்பற்றி முன்னரே விளக்கியுள்ளோம்.

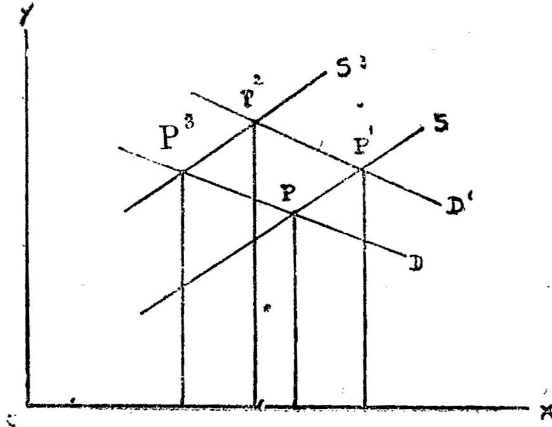
குறுங்காலமும் தேவை, அளிப்புநிலை மாறுதல்களும் (Changes in demand and supply in the shortrun)

ஒரு குறிப்பிட்ட குறுங்காலத் தொழில் அளிப்புக் கோடு, சாதனங்களின் விலை மாருது ஒருபடித்தாய் இருக்கின்றது என்ற எடுகோளின்மேல் தொகுக்கப்படுகிறது என்று முன்னர்க் கூறினேம். விலை மட்டம் மாறும்போது நிறுவனங்கள் உற் பத்தியை மாற்றுமாயினும் இதன் காரணமாக மாறும் சாதனங் களின் விலைகள் (variable factor prices) மாறவில்லை என்று வைத்துக் கொள்ளப்பட்டது. ஆனுல் உற்பத்தி அளவு மாறுவதன் காரணமாகச் சாதன விலை மாறக்கூடும். மாறினுல் புதிய அளிப்புக் கோடுகள் வரைய வேண்டும். ஏனெனில் அதிகச் சாதன விலை தனி நிறுவனத்தின் இறுதி நிலைக்கோட்டை உயர்த்தும். ஆகவே தொழிலின் அளிப்புக்கோடு மேல் உயர வேண்டும். மாருச் சாதனங்களின் விலை (price of fixed factor) ஏறினுல் ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் சராசரிச் செலவுக்கோடும் செங்குத்தாக உயரும். ஆனுல் இறுதி நிலைக்கோடு நிலை பெயராது. ஆகவே தொழிலின் அளிப்புக்கோடு நிலை பெயராது.

உற்பத்தி மாறுதல் காரணமாகச் சாதன விலை மாறி அளிப்புக்கோடு மாறுவதோடு, எதேச்சையாகவும் சாதனங்களின்

விலை மாறி அதனால் நிறுவனங்களின் இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடும், தொழிலின் அளிப்புக் கோடும் மாறுவதுண்டு. அளிப்பு நிலை மாறுவதுபோல் தேவை நிலையும் மாறக்கூடும்.

கீழே படத்தில் தேவைக் கோடு நிலை மாறுவதின் விளைவையும், அளிப்புக் கோடு நிலை மாறுவதின் விளைவையும் காண்கிறோம்.



படம் 35.

தேவை, அளிப்புநிலை மாறுதல்

P முன் விலை

P^1 தேவைக் கோடு உயரும்போது விலை

P^3 அளிப்புக் கோடு உயரும்போது விலை

P^2 இரண்டும் மாறும்போது.

குறுங்கால விலை நிர்ணயத்தின் அம்சங்கள்

1. உற்பத்தி குறிப்பிட்ட பொறித் தொகுதியைக் கொண்டு (fixed plant) செய்யப்படுகின்றது.

2. இந்த உற்பத்தி அளவு, விலையையும் இறுதி நிலைச் செலவையும் பொறுத்தது. நிறுவனத்தின் உற்பத்தி MC = MR = Price என்ற நியதினால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.

3. இந்த உற்பத்தி, குறைந்த பட்சச் செலவில் இருக்க வேண்டிய நியதி இல்லை. செலவு மட்டம் எவ்வளவு இருக்கலாம் என்பது MR = Price நிலையைப் பொறுத்தது.

4. ஆகவே குறுங்காலத்தில் இலாபமோ நஷ்டமோ காணப் படலாம். அதாவது விலை மட்டமும் சராசரிச் செலவு மட்டமும் வேறுபடலாம்.

5. குறுங்காலத்தில் இலாப நஷ்ட நிலை தொழிலின் உற்பத்தி சக்தியில் மாறுதலை உண்டாக்குவதில்லை.

6. குறுங்காலத்தில், நிறுவனங்கள் சமநிலையில் இருந்தும் தொழில் சம நிலையில் இல்லாமல் இருக்கலாம். ஏனெனில் குறுங்காலத்தில் அதிக இலாப நஷ்டம் சாத்தியமான படியால் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை மாறிக்கொண்டேயிருக்கும்.

5. போட்டி அங்காடியில் நெடுங்கால விலை நிர்ணயம்

குறுங்காலத்துக்கும் நெடுங்காலத்துக்கும் வேறுபாடு
(Price Determination in the longrun under Competition)

1. நெடுங்காலமென்பது தேவை நிலைக்கேற்ப உற்பத்தி சக்தியை வேண்டிய அளவுக்கு மாற்றக் கூடிய காலம். அதாவது தொழிலில் உற்பத்திச் சாதனங்கள் புகவும் அல்லது வெளியேறவும் அவகாசமிருக்கிறது. இந் நெடுங்காலத்தில் மாருச் செலவு, மாறும் செலவு என்ற வேறுபாடு இல்லை. ஏனெனில் நெடுங் காலத்தில் நிலை முதற் பொருள்களும் (fixed capital) அளவில் மாறக்கூடியன. மாறும் சாதனங்களையும் மாருச் சாதனங்களையும் விருப்பப்படி வேண்டிய அளவில் கலந்து உற்பத்தி செய்யலாம்.

2. நெடுங்காலத்தில் எல்லாச் செலவுகளும் மாறும் செலவு கள் ஆகையினுல், இந்தச் செலவு அனைத்தும் ஈடு செய்யும் அளவு விலை இருந்தாலொழிய உற்பத்தி நடவாது. ஆகவே குறுங் காலத்தில் உற்பத்தி இறுதிநிலைச் செலவையும், விலையையும் கருதி நிர்ணயிக்கப்படுவது போல நெடுங்காலத்தில் உற்பத்தி நிர்ணயிக்கப் படுவதில்லை. சராசரி செலவும் விலையுமே கருதப்படுகின்றன. குறுங்காலத்தில் சாதனங்களை வேண்டியபடி மாற்றி உற்பத்தி சக்தியை மாற்ற முடியவில்லை யாகையால் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு உற்பத்தியைக் குறைந்த பட்சச் செலவில் செய்ய முடிவ தில்லை. நெடுங்காலத்தில் நிறுவனமும் தொழிலும் வேண்டிய அளவு உற்பத்தி சக்தியை மாற்ற முடியும். ஆகையினுல் நெடுங் காலத்தில் குறைந்த பட்சச் செலவு வரும் அளவுக்கு ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தொழிலும், உற்பத்தி சக்தியை மாற்ற முடியும். ஆகவே குறிப்பிட்ட தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு வேண்டிய

சாதனங்களைப் பொருத்தமாகக் கலந்து அத்தேவையைக் குறைந்த பட்சச் செலவில் பூர்த்தி செய்யலாம். ஆகவே நெடுங்காலத்தில் கருதப்படுவது நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக்கோடே ஆகும்.

3. எந்த உற்பத்தி அளவையும் குறைந்த பட்சச் செலவில் செய்வதால் பல அளவில் உற்பத்தி செய்யும்போது நெடுங்கால உற்பத்திச் செலவின் போக்கு எப்படி இருக்கு மென்று கருதவேண்டியிருக்கிறது. மேற்கூறியபடி, நெடுங்காலச் செலவுகள் அனைத்தும் மாறும் செலவுகள். ஆகவே நெடுங் கால சராசரிச் செலவுக் கோட்டுக்கும், குறுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோட்டுக்கும் உள்ள வேறுபாட்டைத் தெரிந்துகொள்ள வேண்டும். குறுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடு, நிறுவியுள்ள நிலைமுதற் பொருள்களைக் கொண்டே உற்பத்தியை மாற்றும்போது காணப்படும் செலவுப் போக்கைக் காட்டுகிறது. நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடு, நிலை முதற் பொருள்களையும் மாற்றி உற்பத்தியைப் பெருக்கும் போது காணப்படும் குறைந்த பட்சச் செலவின் போக்கைக் காட்டுகிறது.

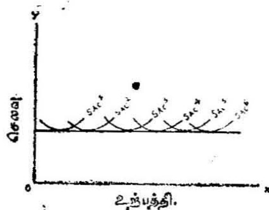
4. குறுங்காலத்தில் இறுதி நிலைச் செலவையும் அங்காடி விலையையும் கருதி உற்பத்தியை நிர்ணயிக்கும் போது சராசரி மொத்தச் செலவுக்கும் விலைக்கும் வித்தியாசம் காணப்படும். வித்தியாசம் காரணமாக இலாப நஷ்டங்கள் தோன்றும் போது, நிறுவனம் ஒவ்வொன்றும் தம் உற்பத்தி சக்தியைப் பெருக்கவோ குறைக்கவோ முயலும். இப்படி முயலும் போது குறைந்தபட்ச அளவில் செலவு இருக்கும் அளவுக்கே ஒவ்வொன்றும் தன் உற்பத்தி சக்தியைப் பெருக்கும். ஆகவே அங்காடி விலை மாற மாற, நிறுவனம் தன் சக்தியைக் குறைந்த பட்சச் செலவு பெறும் வகையில் மாற்றிக் கொண்டே போகும். ஆதலால், தனி நிறுவனத்தின் பல குறுங்காலச் செலவுக் கோடுகளின் குறைந்த பட்சப் பகுதியின் தொகுதியே நிறுவனத்தின் நெடுங்காலச் செலவுக் கோடாகும்.

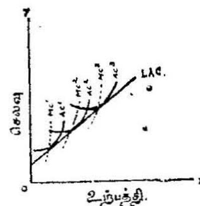
நெடுங்கால அளிப்புக் கோடு

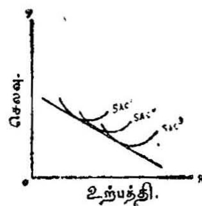
நிறுவன அளிப்பு

குறுங்காலத்தில் ஒவ்வொரு உற்பத்தி அளவுக்கேற்ப நிலை முதற் பொருள்கள் நிறுவப்பட்டிருக்கும். அதாவது குறுங்காலத் தில் உற்பத்திக்கேற்ப பொறித் தொகுதியின் பருமன் இருக்கும். பொறி ஒவ்வொன்றுக்கும் ஒரு சராசரிச் செலவுக் கோடிருக்கும்.

நெடுங்காலத்தில் அக்கோட்டின் குறைந்த பட்சப் பகுதியிலேயே தான் ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் உற்பத்தியும் நடைபெறும் என்று முன்னர்க் கூறினோம். ஆகவே பல்வேறு குறுங்காலப் பிளாண்ட் சக்திகளுக்கேற்பப் பல குறைந்த பட்சப் பகுதிகள் இருக்கும். நெடுங்கால அளிப்புக் கோடு இந்தக் குறைந்த பட்சப் பகுதிகளின் தொடர்பாக இருக்கும். இத்தொடர்புகள் மூன்று வகையிலிருக்கக் கூடும் என்பது கீழே காட்டப்பட்டிருக்கிறது.







அ ஆ இ

படம் 36.

நெடுங்கால அளிப்புக்கோட்டின் வகைகள்

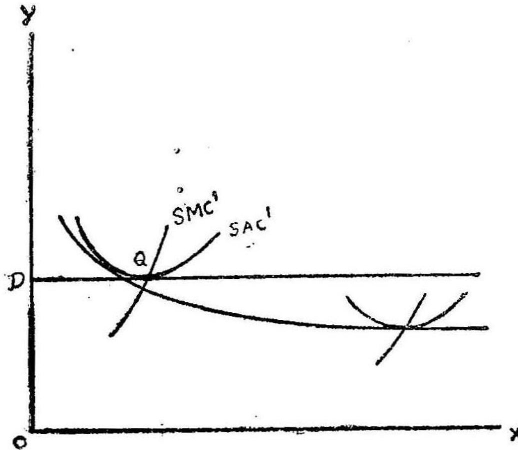
ஏன் நெடுங்காலக் கோடு ஆ, இ படங்களில் குறுங்காலக் கோட்டின் குறைந்த பட்சப் பகுதி வழியாகப் போகாது என்பதற்குக் காரணம் குறுங்காலச் செலவைப் பற்றி விளக்கியபோது கூறினோம்.

தனி நிறுவனம் உற்பத்தி சக்தியை மாற்றும்போது மேல் கண்ட மூன்றில் ஒரு வகையில் நெடுங்காலச் செலவின் போக்கு அமையலாம். முதலாவதில் ஒருபடித்தான நெடுங்காலச் செலவும், இரண்டாவதில் ஏறிச்செல் நெடுங்காலச் செலவும், மூன்றுவதில் குறைந்துசெல் நெடுங்காலச் செலவும் காணப்படுகின்றன.

இறங்கிச்செல் செலவுக் கோடும் விளைவும்

இறங்கும் செலவு ஒரு நிறுவனத்தில் காணப்படுமாயின் என்ன நேரும்? குறுங்காலத்தில் உற்பத்தி ON ஆக இருக்கும். ஏனெனில் இந்த உற்பத்தியில்தான் குறுங்காலச் சமநிலை விதிப்படி இறுதி நிலைச் செலவும் விலையும் சமமாக இருக்கின்றன. நெடுங் காலத்தில் உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்காகச் சக்தியைப் பெருக் கும்போது நெடுங்காலச் செலவு குறைந்துகொண்டே போகிறது. விலைக்கும் செலவுக்கும் வித்தியாசம் (இலாபம்) அதிகமாகிக் கொண்டே போகிறது.

ஆகையால் மேலும் மேலும் உற்பத்தி சக்தியைப் பெருக்கத் தூண்டுதல் ஏற்படுகிறது. இப்படி ஒரு நிறுவனம் தன் உற்பத்தி சக்தியைக் குறைந்த செலவில் அளிக்க முன்வரும்போது அது அளவின்றிப் பெருக்க ஏது உண்டாகிறது. அதன் உற்பத்தியே அங்காடி முழுவதையும் கவரும் நிலை உண்டாகும். அப்போது



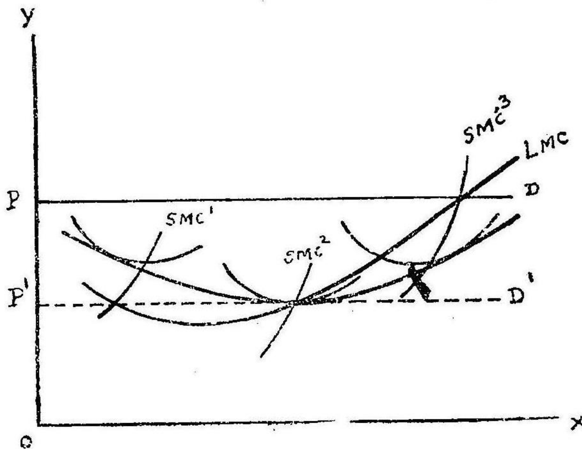
படம் 37.
இறங்கும் செலவுக்கோடு

அதன் உற்பத்தியின் பருமன் காரணமாக விலை இறக்கம் உண்டாகும். அதிகப்படி விற்க விலையைக் குறைக்கவேண்டி யிருக்கும். ஆதலால் தேவைக்கோடு வலப்புறம் புள்ளிக் கோடாகக் காட்டியுள்ளபடி விழ ஆரம்பிக்கும். ஒரே நிறுவனம் விலையைப் பாதிக்கும் நிலை வந்ததாயின் சர்வாதீனம் தோன்றியதா கிறது. ஆகவே ஒரு நிறுவனம் போட்டிச் சூழ்நிலையில் ஆரம்பித்தாலும் நெடுங்காலச் செலவு குறைந்துசெல் போக்குடை யதானல் முடிவில் சர்வாதீன நிலை உண்டாகும். இதனல் நெடுங் கால இறங்கிச் செல் சராசரிச் செலவும் தூய போட்டியும் முரண் பாடானவை என்று தெரிகிறது.

ஏறும் செலவுக் கோடும் விளைவும்

நெடுங்கால சராசரிச் செலவு ஏறுவதாக வைத்துக்கொண் டால் என்ன நிகழும் என்பதைப் பின்கண்ட படம் காட்டுகிறது. பேரளவு உற்பத்தியில் சிக்கனக் கேடுகள் உண்டாவதினல் நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடு ஏறுகிறது. நிறுவனம் படிப்

படியாகப் பெரிய பெரிய பொறித் தொகுதிகளை அமைக்கிறது. விலை PD ஆக இருந்தால் நிறுவனம் PQ உற்பத்தி செய்யும். ஏனெனில் இந்த உற்பத்தியில்தான் நெடுங்கால இறுதிநிலைச் செலவும் (LMC), விலையும் (Price) சமமாக உள்ளன. இந்த உற்பத்தியில் உச்சமான இலாபம் கிடைக்கும். ஆனால் விலை இந்த அளவிலேயே இருக்க முடியாது. ஏனெனில் எச்ச இலாபத்தால் புதிய நிறுவனங்கள் தோன்றும். அவைகளின் உற்பத்தி



படம் 38.

ஏறும் செலவுக்கோடும் விளைவும்

விலையைக் குறைக்கும். விலை நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோட்டின் அடிமட்டத்துக்கு இறங்கின பிறகுதான் இலாபமிருக் காது. அப்போதுதான் புதிய நிறுவனங்கள் தோன்றமாட்டா. விலை P^1D^1 ஆக ஆனதும் புதிய நிறுவனங்கள் தோன்றுவது நிற்கும். விலை நெடுங்காலச் செலவுக் கோட்டின் அடிமட்டத் துக்குக் கீழிருந்தால் நிறுவனங்கள் வெளியேற ஆரம்பிக்கும். ஆகவே நெடுங்காலத்தில் நிறுவனத்தின் சமநிலை விலை P^1D^1 ஆக இருக்கும்போது காணப்படும். அப்போது SA^3 குறிக்கும், அளவுடைய பொறித் தொகுதியை ஆண்டு Q^1 உற்பத்தியை உண்டாக்கும். இவ்வித நெடுங்காலச் சமநிலையைக் குறிக்கும் வாய்பாடு: LMC = LAC = SMC = SAC = Price.

எல்லா நிறுவனங்களும் ஒரே மாதிரிப் பண்டத்தை உண் டாக்குவதாகவும் போட்டியில் ஒரே விலை தோன்றுவதாகவும் எடுகோள் இருப்பதினால் எல்லா நிறுவனங்களின் நெடுங்காலக்

குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவுகளும் ஒரே அளவில் உள்ளன என்று கொள்ள வேண்டியதாயிருக்கிறது. இது உண்மையா? நிறுவனங்களில் திறமை வேறுபாடு காணப்படலாம். ஒரு நிறுவனம் ஏதாவது ஒரு வகையில் நிர்வாகத்திலோ, உழைப்பிலோ, இருப்பிடத்திலோ சிறப்புடையதாக இருக்கலாம். இப்படியானால் அதனுடைய சராசரி உற்பத்திச் செலவு குறைவாக இருக்குமென்று எதிர்பார்க்கலா மல்லவா? ஆம். ஆனால் எந்தச் சாதனம் சிறப்பை தருகிறதோ அந்தச் சாதனம் அதன் சிறப்புக் கேற்ப அதிகக் கூலியைக் கேட்கும். இன்றேல் வேறு தொழிலுக்கு வெளியேற முயலும். உதாரணமாக ஒரு நிறுவனத்துக்குத் தன் இருப்பிடத்தால் கடத்துச் செலவு (transport charge) குறைவாக இருக்குமானால் அந்த இடத்தைப் பிடிக்க மற்ற நிறுவனங்கள் போட்டியிடும். போட்டிக்கு ஏற்பக் குத்தகை (rent) ஏறும். இதனால் இந்தச் சிறப்பிடத்திலிருந்த நிறுவனத்தின் செலவும் வேறு இடத்தில் இருக்கும் நிறுவனங்களின் செலவும் சமமாகிவிடும். இடவாரம் (site rent) உயர்கிறது. செலவு மற்றவர்கள் நிலைக்கு வருகிறது. இப்படியே வேறு சாதனங்களுக்கும் கொள்க. ஆகவே எல்லா நிறுவனங்களின் நெடுங்கால சராசரிச் செலவின் குறைந்த பட்சம் ஒரே அளவாக இருக்கும். குறைந்த பட்சச் செலவு சமமாக இருக்கும் என்பதால் நிறுவனங்களின் பருமனும் சமமாக இருக்கும் என்று நினைக்கக் கூடாது. சிறப்பான சாதனத்தையுடைய நிறுவனம் பருமனில் பெரியதாக இருக்கலாம்.

தொழிலின் நெடுங்கால அளிப்பு
(Industry long run supply)

நிறுவனத்தின் சராசரிச் செலவு ஏறுவதாகவோ இறங்குவதாகவோ, ஒருபடித்தாகவோ இருப்பது போல் தொழிலின் செலவும் இருக்கக்கூடும். இதைக்கொண்டு (1) மாறாச் செலவுத் தொழில்கள் (constant cost industries), (2) ஏறும் செலவுத் தொழில்கள் (increasing cost industries), (3) குறையும் செலவுத் தொழில்கள் (decreasing cost industries) என்று பகுத்துப் பேசுவதுண்டு. முதலில் நாம் இந்த மூன்றுவிதச் செலவுப் போக்குகளின் தன்மையைத் தெளிய வேண்டும்.

1. இந்தச் செலவுப் போக்குகள் (வரலாற்றுக்) காலப் போக்கில் எப்படி இருந்து வந்திருக்கின்றன என்பதோடு சம்பந்தமுடையன அல்ல. ஒரு பொருளைச் செய்வதற்கு 30 வருடங்களுக்கு முன் செலவானதைவிட இன்று குறைந்த செலவு

பிடிக்கலாம். இதைக்கொண்டு, அந்தப் பொருளின் உற்பத்தி குறைந்துசெல் செலவு விதிக்குட்பட்டதாக நினைக்கக் கூடாது. காலத்துக்குக் காலம் பண மதிப்பு மாறுவதாலும் அல்லது, தொழில் நுட்ப முறை மாறுவதாலும் விலை மாறலாம். இம்மாறுதல் களுக்கும், தொழிலின் செலவு மாறுதலுக்கும் சம்பந்தமில்லை. நாம் இங்குக் கருதுவது ஒரு கொடுக்கப்பட்ட விலை நிலையில் உற்பத்தி சக்தி மாறும்போது எப்படிச் செலவு மாறுகிறது என்பதேயாகும்.

2. குறிப்பிட்ட அளவில் நிலை முதல் தொகுதி (அதாவது பிளாண்ட்) இருக்கும்போது, உற்பத்தியைப் பெருக்குவதால் சராசரிச் செலவு மாறுவதற்கும், நிலை முதல் மாறி உற்பத்தி சக்தி பெருகும்போது செலவு மாறுவதற்கும் உள்ள வேறுபாட்டை உணரவேண்டும். குறிப்பிட்ட நிலைமுதற் பொருள்களிலிருந்து உற்பத்தி பெருகும்போது முதலில் அது அரைகுறையாய் ஆளப் படும் நிலையில் செலவு குறைந்து செல்லும் போக்குடையதாக இருக்கும் (decreasing productivity to factor proportions). சக்திக்கேற்ற உற்பத்தியை மீறினால் ஏறும் செலவுப் போக்கு கள் காணப்படும். இப்போக்குகள் குறுங்காலத்தில் காணப்படும் போக்குகள். இவை சாதனக் கலப்பின் விளைவுகள். குறுங் கால சராசரிச் செலவுக் கோட்டின் வீழ்ச்சிக்கும் நெடுங்காலச் செலவுக் கோட்டின் வீழ்ச்சிக்கும் காரணங்கள் வேறு. இது போலவே ஏறும் பகுதிக்கும். நெடுங்காலச் செலவுப் போக்கு பருமத்தின் விளைவாகும் (effect of scale of industry).

3. இந்த மூன்று விதிகளுக்கும் தனி நிறுவனத்தின் இளமை, முதிர்ச்சி, வயோதிகம் என்ற நிலைகளுக்கும் சம்பந்த மில்லை.

நெடுங்காலச் செலவுப் போக்கின் காரணம்

தொழிலின் சக்தி மாறும்போது சராசரிச் செலவு மாறுவதற்குக் காரணங்கள் என்ன என்று அறியவேண்டும். இந்தக் காரணங்கள் முற்கூறிய சிக்கனங்களும், சிக்கனக் கேடுகளுமேயாம். தொழிலின் சக்தி மாறும்போது அகச் சிக்கனங்களும், புறச் சிக்கனங்களும் பல அளவில் தோன்றி மறையும். தொழில் வளரும்போது பேரளவு உற்பத்தி சிக்கனங்கள் தோன்றுகின்றன. ஒரு நிலைக்குப்பின் சிக்கனக் கேடுகள் காணப்படும்.

மூவ்வகைக்கும் உதாரணங்கள்: சிக்கனக் கேடு குறைந்து செல் விளைவோடு சம்பந்தமுடையதாகையால் பயிர், சுரங்கம்,

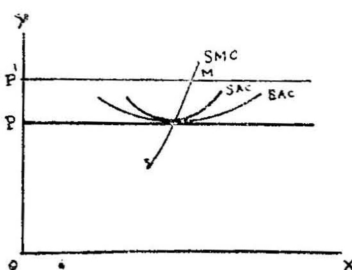
மரம் வெட்டுதல், மீன்பிடிப்பு முதலிய தொழில்களில் அதன் விளைவாய் ஏறும் செலவுப் போக்குக் காணப்படும் என்று எதிர் பார்க்கலாம். பயிர்த் தொழிலின் உற்பத்தியைப் பெருக்க வேண்டு மானால் ஆழ உழுதலும், அகல உழுதலும் ஆகிய இரண்டு முறைகளையும் ஆளவேண்டி வரும். இதனால் ஒரே நிலத்திலிருந்து உற்பத்தியை அதிகரிக்க முயலும்போதும் மட்ட ரக நிலங்களி லிருந்து உற்பத்தியைப் பெற முயலும்போதும் செலவு ஏறிச் செல்லும். வாங்கல், விற்பனை, பொறி ஆட்சி முதலிய அகச் சிக்கனங்கள் குறைந்துசெல் விதியின் பயனை ஈடு செய்ய முடியாது. பயிர்த் தொழில் வளர்வதினால் தனிப் பண்ணைக்குப் புறச் சிக்கனங்கள் தோன்றுமென்றும் எதிர்பார்க்க இடமில்லை. ஆகவே பயிர்த் தொழிலில் ஏறும் செலவு விதி காணப்படும்.

மாறா சராசரிச் செலவு (constant average cost) காணப்படும் தொழில்களில் உற்பத்தி மாறும் வீதத்தில் செலவும் மாறுகிறது. ஆகையால் சராசரிச் செலவு ஒரே அளவாய் இருக்கிறது. மாறாச் செலவுப் போக்கு, கை உழைப்பு முக்கிய உற்பத்தி சாதனமாக இருக்கும் தொழில்களில் காணப்படுகிறது. உதாரணமாக உடை தயாரிக்கும் தொழிலில் நிலைமுதற் பொருள் அற்பமாகவும், மாறும் சாதனங்கள் பெரும்பான்மையாகவும் இருப்பதால் சிக்கனங்கள் தோன்ற இடமில்லை. தவிர இந்தத் தொழில் பெருகினால் புறச் சிக்கனங்களும் எதிர்பார்க்க இடமில்லை. இந்தத் தொழிலில் ஆளப்படும் ஊசி, நூல், துணி முதலியவை களின் உற்பத்தியில் உடைத்தொழில் தேவையின் காரணமாகச் சிக்கனங்கள் தோன்றுமென்று நினைப்பதற்கில்லை. போக்கு வரவுச் சாதனங்கள், பாங்குகள் முதலியன இத்தொழிலின் தேவைக்கேற்ப வளர்ந்து இத்தொழிலுக்குக் குறைந்த செலவில் பணி செய்யும் என்று எதிர்பார்ப்பதற்கில்லை. இத்தொழிலில் நிலை முதல் ஆட்சி அற்பம். இத்தொழிலின் சக்தி வளர்வதற்கு வேண்டிய இடமும், துணியும், ஆட்களும் விலை ஏற்றாமல் பெறக்கூடும். ஆகவே இத்தொழிலை மாறாச் செலவு விதி காணப்படும் தொழிலாக நினைக்கலாம்.

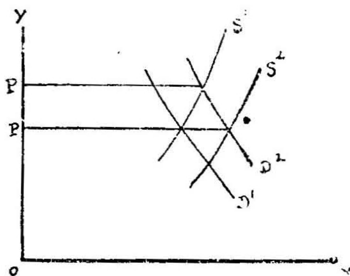
குறைந்து செல் செலவுப் போக்கு, நிலை முதல் அதிகமாக இருக்கும் தொழில்களில் காணப்படும். எந்திரங்களை ஆளும் தொழிற்சாலைகளில் சிக்கனங்கள் அதிகமாகக் காணப்படலாம்.

மாறாச் செலவுத் தொழில்கள்
(Constant cost Industries)

முதலில் மாறாச் செலவுத் தொழில்களில் (constant cost industries) எப்படி நெடுங்கால விலை நிர்ணயமாகிறது என்று பார்ப்போம். ஒரு தொழிலில் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை மாறும்போது சாதனங்களின் விலை மாறாமலிருக்குமானால் சராசரிச் செலவு மாறாது. உதாரணமாக சிகை ஊசித் (hair pin) தொழில், அற்ப அளவில் எஃகு, உழைப்பு, எந்திரம் ஆகியவற்றை ஆள்வதால் இத்தொழில் பெருக்கத்தின் காரணமாக அவைகளின் விலை ஏறாது. இப்படிப்பட்ட ஒரு நிறுவனத்தின் செலவுக் கோடு களுக்கும் தொழிலின் அளிப்புக் கோடுகளுக்கும் உள்ள சம்பந்தம் கீழே காட்டப்படுகிறது.



நிறுவனம்



தொழில்

படம் 39.

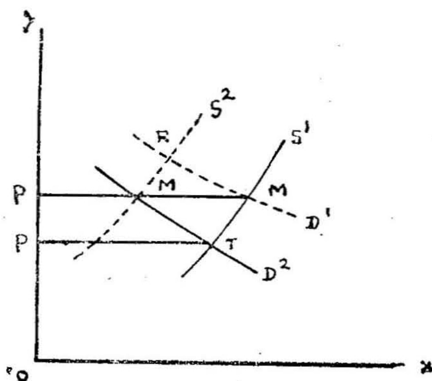
தொழில் நிறுவனத் தொடர்பு

தொடக்கத்தில் தொழில் சமநிலையிலிருக்கும்போது, D^1 தேவைக் கோடு, S^1 குறுங்கால அளிப்புக் கோடு. (இது நிறுவனங்களின் இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடு (SMC) களின் தொகுப்பு). விலை = OR, உற்பத்தி, தொழிலுக்கு PN; (தனி நிறுவனத்துக்கு pn). தேவை D^2 ஆக உயர்ந்தால் விலை OP ஆக உயரும். இது குறுங்கால விளைவு. நெடுங்காலத்தில் இலாபம் அதிகமாகிற படியால் புதிய நிறுவனங்கள் தொழிலில் தோன்றும். ஒவ்வொரு நிறுவனமும் புகும்போது குறுங்கால அளிப்புக் கோடு S^1 சிறிது வலப்பக்கம் நகரும். ஏனெனில் அது முன்னைவிட அதிகமான நிறுவனங்களின் குறுங்கால இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடுகளின் தொகுப்பாகிறது. முடிவில் இது S^2 ஆகி, விலை மீண்டும் பழைய OP ஆக நிலை பெறுகிறது. இந்த OP நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோட்டின் குறைந்த பட்சச் செலவுப் பகுதிக்குச்

சமமாகும் (Minium LRAC). தொழில் இப்போது D^2 தேவைக்கேற்ற சமநிலையிலிருக்கிறது.

தொழிலின் தேவை, D^2-க்கு இறங்குவதாக வைத்துக் கொண்டால், நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை குறைவாக இருக்கும்.

அவைகளின் குறுங்கால அளிப்புக் கோடு (குறுங்கால இறுதி நிலைக் கோடுகளின் தொகுப்பு) S^1 ஆக இருக்கும். தேவை இறங்குவதால் விலை நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக்குக் குறைந்து OP ஆகிறது. நஷ்டம் காரணமாக நிறுவனங்கள் வெளியேறுகின்றன. ஆகையினால் அவைகளின் குறுங்கால இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடு (SMC)களின் தொகுப்பாகிய நெடுங்கால அளிப்புக் கோடு இடப் புறம் நகர்கிறது. இதனால் விலை மீண்டும் உயர்ந்து முடிவில் நெடுங்கால செலவுக் கோடாக நிலை பெறுகிறது. மறுபடியும் நிறுவனம் D^1 தேவைக்கு ஏற்ற சம நிலை அடைகிறது.



படம் 40
நிறுவன நுழைவும் விலையும்

இப்படியாக நெடுங்காலத்தில் நிறுவனங்கள் தடையின்றி நுழையவும் வெளியேறவும் கூடுமானால் நிறுவனங்களின் பருமனும் எண்ணிக்கையும் ஏற்றபடி மாறி, ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவும் விலையும் சமமாகும்படி தொழிலின் உற்பத்தி மாறுகிறது.

9

ஏறும் செலவுத் தொழில்கள்
(Increasing cost Industries)

மேலே இரண்டு எடுகோள்கள் ஆளப்பட்டன. தொழிலுள்ள எல்லா நிறுவனங்களும் ஒரு குறிப்பிட்ட தொழில் உற்பத்திக்குக் (industry output) காரணமாக இருக்கும் போது, அவைகளின் குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவு சமமாக இருக்கும் என்பது ஒன்று; குறைந்த பட்ச செலவு, தொழிலின் உற்பத்தி மாறும்போது மேலும் கீழும் இடம் பெயராது என்பது மற்றொன்று. இந்த எடுகோள்களின் கீழ்த் தொழிலின் நெடுங்கால அளிப்புக் கோடு, படுகோடாகக் குறைந்த பட்ச செலவு நிலையில் இருக்கும். குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவுக்கு ஈடாக விலை வருமாறு நிறுவனங்களின் நுழைவும் வெளியேற்றமும் நிகழும். குறைந்த பட்ச செலவு நிலையிலேயே தொழிலின் உற்பத்தி மாறும். நுழையும் அல்லது வெளியேறும் நிறுவனங்களின் சராசரி நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடுகளின் குறைந்த பட்சப் பகுதியின் தொகுப்பே (minimum of LAC of firms) தொழிலின் நெடுங்கால அளிப்புக் (industry long period supply curve) கோடாகிறது. ஒவ்வொரு நிறுவனமும், விலையும் நெடுங்கால இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடும் சமமாகுமளவு உற்பத்தி செய்தாலும் புது நிறுவனத்தின் நுழைவு அல்லது வெளியேற்றம் காரணமாக விலையும் குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவும் சமமாக இருக்கும் அளவுக்கே உற்பத்தி செய்ய முடிகிறது.

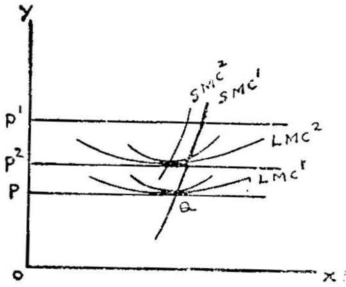
முதலில், எல்லா நிறுவனங்களும் ஒரு குறிப்பிட்ட தொழில் உற்பத்தியில் சமமான குறைந்த பட்ச செலவுடையன என்ற எடுகோளை ஆராய்வோம். எல்லா நிறுவனங்களும் உற்பத்தியில் நெடுங் காலத்தில் சிறந்த மிகச் சிக்கனமான உற்பத்தி முறையை ஆள்கின்றன என்ற அடிப்படையில் அவைகளின் செலவு வேறுபடாது என்று எதிர்பார்க்கலாம். ஆகவே எல்லா நிறுவனங்களும் சம நிலையில் சமமான குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவுடையனவாக இருக்குமென்று எதிர்பார்க்கலாம். ஆனால் இந்த முடிவு உண்மையாக இரண்டு நிபந்தனைகள் பூர்த்தியாக வேண்டும். ஒன்று, அவைகள் ஆளும் சாதனங்கள் திறமையில் வேறுபடாது ஒரேதன்மையானவையாக இருக்கவேண்டும். இரண்டு, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஆளும் எல்லாச் சாதனங்களையும் அங்காடி விலையில் மதிப்பிட்டுச் செலவுக் கணக்கில் சேர்க்க வேண்டும். இரண்டாவது நிபந்தனை எளிதில் பூர்த்தியாகலாம். ஆனால் சாதனங்களின் திறமை வேறுபடுமானால் திறமைக்கேற்ப கூலி மாறுபட்டாலொழியச் செலவு வேறுபடலாம். திறமைக் கேற்ப

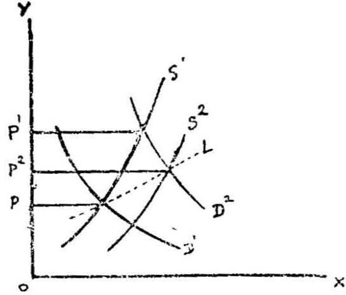
கூலி வேறுபடுமானால் எல்லா நிறுவனங்களின் குறைந்த பட்ச செலவும் சமமாக இருக்கும்.

இரண்டாவது எடுகோள், நிறுவனங்களின் குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவுக் கோடுகள், தொழிலின் உற்பத்தி நுழைவு அல்லது வெளியேற்றத்தினால் மாறும் போது, நிலை பெயரமாட்டா என்பது. புது நிறுவனங்கள் நுழைந்தால் அவைகளின் குறைந்த பட்ச செலவு ஏற்கனவே உள்ள நிறுவனங்களின் செலவைவிட அதிகமாக இருக்காது என்றும், வெளியேற்றத்தினால் ஏற்கெனவே உள்ள நிறுவனங்களின் குறைந்த பட்ச செலவு குறையாது என்றும் இந்த எடுகோள் கூறுகிறது. தொழிலின் உற்பத்தியளவு மாறும்போது நிறுவனங்களின் குறைந்த பட்ச செலவு மாறுமா என்பது பொருளாதாரத்தில் ஒரு பெரிய பிரச்சினை. முக்கியமாக தொழிலின் உற்பத்தி மாறும்போது சாதனங்களின் விலை மாறுமா என்பதே கேள்வி. எல்லாச் சாதனங்களும் பூரண நெகிழ்ச்சியுள்ள அளிப்பு உடையனவாயின் (perfectly elastic supply) ஒரே விலையில் வேண்டிய அளவு வாங்கித் தொழிலின் உற்பத்தியை மாற்ற முடியும். நிறுவனங்கள் வெளியேறுவதும் உற்பத்திச் செலவைப் பாதிக்காது. இந்த அனுமானத்தின் கீழ் தான் மேலே நெடுங்கால மாறுச் செலவுத் தொழில்களின் போக்கு விளக்கப்பட்டது.

ஆனால் சாதனங்களில் ஒன்றேனும் பூரண நெகிழ்ச்சி அளிப்பு இல்லாதாயின், நிறுவனங்கள் தொழிலில் புகும் போது சாதனங்களின் விலையேறும் ; நிறுவனங்கள் விலையேறும் போது சாதனங்களின் விலை குறையும். ஆகவே நிறுவனங்களின் செலவு மாறும். அவைகளின் நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோடு (LAC) நிலை மாறும். நுழையும் போது தொழிலின் அளிப்புக் கோடு ஏறும் கோடாக இருக்கும். அதனால் தேவை ஏறும்போது தொழிலின் விலையும் ஏறும். இரண்டு காரணங் களால் சாதனங்களின் விலை, தொழிலின் உற்பத்தி பெருகும் போது ஏறலாம். முதலாவதாகப் புதிதாகப் பெறப்படும் சாதன அலகுகள் இந்தத் தொழிலுக்கு பொருத்த மற்றவையாக இருக்கலாம். இதனால் உற்பத்திச் செலவு அதிகமாகலாம். பொருத்தமிக்க திறமையான அலகுகளின் விலை ஏறலாம். இரண்டாவது, மேலும் மேலும் சாதன அலகுகளை வேறு துறைகளி லிருந்து கவரும்போது மேலும் மேலும் அதிக விலை கொடுக்க வேண்டிவரும். அடுத்து, ஏறும் செலவுடைய தொழிலின் நெடுங் கால விலை நிர்ணயத்தை விளக்கக் கூடிய கோடுகள் தரப் பட்டுள்ளன.

D^1 தொழிலின் குறுங்காலத் தேவைக்கோடு. SR^1 தொழிலின் குறுங்கால அளிப்புக் கோடு. விலை OP. உற்பத்தி PQ. நிறுவனத்தின் உற்பத்தி pq. தொழில் நெடுங்காலச் சம நிலையை அடைந்துள்ளது.





படம் 41.

சாதனவிலை ஏறுதல்

இப்போது தேவை D^2 ஆக மாறுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். உடனே குறுங்கால விலை OP^1 ஆகிறது. இலாபம் அதிகமாகிறது. இப்போது புதிய நிறுவனங்கள் நுழைகின்றன. சில சாதனங்களின் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி குறைவாக இருப்பதினால் அவைகளின் விலைகள் ஏறுகின்றன. இதனால் நிறுவனங்களின் செலவுகள் உயர்கின்றன. படத்தின் முதற் பகுதியில் SMC^2 இதைக் காட்டுகிறது. தொழிலின் குறுங்கால அளிப்புக் கோடு (S^1) இரண்டு சக்திகளுக்கு உள்ளாகிறது. முதலாவதாக நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை அதிகமாவதால் S^1 வலப்பக்கம் உந்தப் படும். இரண்டாவது, ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடு (SMC) இடப்புறம் உந்தப்படும். முதல் சக்தியே தலையெடுக்கும். ஏனெனில், ஒரு புதிய நிறுவனம் நுழைவதால் பழைய நிறுவனங்களின் இறுதி நிலைச் செலவுக் கோடுகளின் (SMC) நிலை ஓரளவு உயர்த்தப்பட்டு, அவைகள் உற்பத்தியைக் குறைத்தாலும், புதிய நிறுவனத்தின் உற்பத்தி சேர்வது காரணமாகத் தொழிலின் அளிப்புக் கோடு வலப்புறம் நகரும். ஏனெனில் தொழில் வாங்கும் சாதனங்கள் அனைத்துமே அளிப்பு நெகிழ்ச்சி அற்றதாக இருக்கமாட்டா. புதிய நிறுவனம் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி உடைய சாதனங்களை வாங்கி உற்பத்தியைப் பழைய நிறுவனங்கள் குறைத்ததற்கு மேல் பெருக்கி ஈடு செய்ய முடியும். முடிவில் தொழிலின் குறுங்கால அளிப்புக் கோடு S^2 நிலக்கு வந்து விலை OP^2 ஆகும். இந்த விலையில் புதிய

குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவுகள் ஈடுசெய்யக் கூடியனவாக இருக்கும். இப்போது தொழில் நெடுங்கால சமநிலையை மீண்டும் பெறுகிறது. தொழிலின் நெடுங்கால அளிப்புக் கோடு, QM முதலிய நிலைகளின் போக்கில், உயர்ந்து கொண்டே செல்லும். (புள்ளிக்கோடு இதைக் காட்டுகிறது).

குறையும் செலவுத் தொழில்கள்
(Decreasing cost industries)

ஒரு தொழில் வளரும்போது ஆளும் சாதனங்களின் விலை மொத்தத்தில் இறங்கக் கூடுமானால், அத்தொழில் குறைந்து செல் செலவுத் தொழில் வகையைச் சேரும். இரண்டு காரணங்களால் சாதனங்களின் விலை இறங்கக் கூடும். ஒன்று, இந்தத் தொழில் வாங்கும் சாதனங்களைக் குறைந்துசெல் செலவில் உற்பத்தி செய்யும் மற்றொரு தொழில் அளிப்பதாக இருக்கலாம். இந்த விதக் காரணம் எவ்வளவு தூரம் உண்மைக் கொத்தது என்பது ஐயப்பாடனது. இரண்டாவது, இந்தத் தொழில், குறைந்து செல் சராசரிச் செலவு நிலையில் உற்பத்தி செய்துவரும் ஒரு சர்வாதீனத் தொழிலிலிருந்து தனக்கு வேண்டிய சாதனங்களைப் பெறலாம். ஆனால் இதுவும் ஐயப்பாடானது. ஏனெனில் சர்வாதீனனின் பொருளுக்குத் தேவை இந்தத் தொழிலிலிருந்து அதிகப்படும்போது அவன் விலையைக் குறைப்பான் என்பது நிச்சயமில்லை.

நிறுவனத்தின் சமநிலைப் பருமன்
(Equilibrium size of the firm)

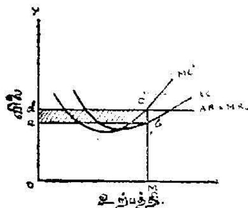
முன்னர் நிறுவனம் வளரும்போது அது நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக் கோட்டைச் சார்ந்தே உற்பத்தியைப் பெருக்கி வளரும் என்றும், நெடுங்காலச் சமநிலை அடைய LAC-யின் குறைந்த பட்சப் பகுதிகாட்டும் உற்பத்தியைச் செய்யும் என்றும் கூறினோம்.

இது நெடுங்காலத்துக்குப் பொருந்தும் முடிவேயொழிய குறுங்காலத்துக்குப் பொருந்துவதன்று, நிறுவனத்தின் நோக்கம் எச்சமான இலாபம். அதற்கு இறுதிநிலை வருவாய் (marginal revenue) இறுதி நிலைச் செலவுக்குச் (marginal cost) சமமாக இருக்கும் நிலை வரும் வரை உற்பத்தியைப் பெருக்க வேண்டும். போட்டி அங்காடியில் ஒவ்வோர் அதிகப்படி அலகையும்

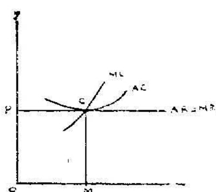
அங்காடி விலையில் விற்கலாம். ஆகவே இறுதி நிலை வருவாய் = விலை (MR = Price) என்பதாகிறது. ஒரு தனி நிறுவனத்தின் சமநிலைக்குரிய நிபந்தனை அது MR = MC = Price என்ற சமன்பாடு உண்மையாகும் அளவுக்கு உற்பத்தி செய்வதேயாகும்.

இப்படி உற்பத்தி செய்யும்போது நிறுவனம் அதன் குறைந்த பட்ச செலவுடன் உற்பத்தியை நடத்தாது. விலைக்கேற்ப இ. நி. செலவு குறைந்தபட்ச சமம் கடந்து ஏற்றமாக இருக்கலாம். ஈடாக வேண்டியவை இறுதிநிலைச் செலவும் இறுதிநிலை வருவா யும்தான்.

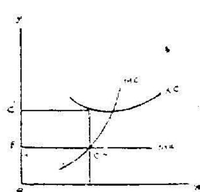
ஆனால் நெடுங்காலத்தில் சமநிலை அடைய மற்றொரு நிபந்தனை இருக்கிறது. அதாவது சராசரி வருவாயும் (average revenue) சராசரிச் செலவும் சமமாக இருக்க வேண்டும். குறுங்காலத்தில் விலை, குறுங்காலத்தியக் குறைந்தபட்ச சராசரிச் செலவுக்கு (minimum of SAC) மேல் இருக்கலாம்; குறைவாக இருக்க லாம். விலை ஏற்றமாயிருந்தால் அமித இலாபம் இருக்கிறதாகும். புதிய நிறுவனங்களும் தோன்றி, உற்பத்தி பெருகும். அதனால் விலை இறங்கும். இப்படியாக நெடுங்காலத்தில் எச்ச இலாபம் மறைந்து, விலையும் நிறுவனங்களின் சராசரிச் செலவுக்குச் சமமாகும்.



அ



ஆ



இ

படம் 42.

நிறுவன நெடுங்காலச் சமநிலை

(அ) படத்தில் நிறுவனம் abcd இலாபமடைகிறது. ஆனால் இறுதிநிலைச் செலவு (MC¹) = இறுதி நிலை வருவாய் od ஆக இருப்ப தால் சமநிலையில் இருக்கிறது. இலாபம் எச்ச இலாபம். (AC கோட்டிலேயே சாதாரண இலாபம் (normal profit) ஒரு செலவாக அடங்கியிருக்கிறது). இந்த எச்ச இலாபத்தைக் கண்டு புதிய நிறு வனங்கள் நுழைகின்றன. அவைகளின் நுழைவால் விலை இறங்கி எச்ச இலாபம் மறைந்து விலையும் MC″-வும் சமமாகின்றன.

இப்படியே படம் (இ)-யில் காட்டியுள்ளபடி விலை, குறைந்த பட்ச செலவுக்குக் குறைவாயிருந்தால் நிறுவனங்கள் வெளியேறி, உற்பத்தி குறைந்து விலை AC-க்குச் சமமாகும்.

ஆகவே நிறுவனம் நெடுங்காலச் சமநிலை அடைய வேண்டுமானல் அதன் AC அங்காடி விலைக்குச் சமமாக வேண்டும். அப்போது தொழிலும் சமநிலையில் இருக்கும். புது நிறுவனங்கள் தோன்றுவதோ, பழைய நிறுவனங்கள் உற்பத்தியை மாற்றுவதோ காணப்படா. இதுவே சமநிலையின் பொருள்.

ஆகவே நாம் போட்டி அங்காடியின் சமநிலைபற்றிப் பெறும் முடிவுகள்:—

(1) நிறுவனச் சமநிலை = MC = MR = Price

(2) தொழில் சமநிலை = MC = MR = AC = AR = Price

நிறுவனம் இவ்வாறு நெடுங்காலச் சமநிலையில் இருக்கும் போது உத்தமப் பருமனுடையதாகக் (optimum size) கூறப்படும். ஏனெனில் நெடுங்காலத்தில் அது வளர்ந்து குறைந்தபட்ச செலவில் உற்பத்தி செய்யும் நிலையை அடைந்து விட்டது. இவ்வுற்பத்திக்குக் குறைந்த அளவு பருமனிருந்தாலும் எச்சமாக இருந்தாலும் உத்தமம் இழந்ததாகும். போட்டிச் சூழ்நிலையில் இவ்வித நிலைகள் காணப்படமாட்டா.

ஆகவே சூழ்நிலைப் போட்டியாயின் சமநிலைப் பருமன் = உத்தமப் பருமம் (Equalibrium size = optimum size).

போட்டி அங்காடியில் நெடுங்காலத்தில் விலை செலவுக்குச் சமமாக இருக்குமென்று கூறப்பட்டது. ஒரு தொழிலில் பலர் உற்பத்தி செய்கின்றனர். ஆதலால் இவர்களுடைய சராசரிச் செலவு பல அளவாக இருக்குமாதலால், யாருடைய சராசரிச் செலவுக்குச் சமமாக அங்காடி விலையிருக்கும் என்ற கேள்வி எழுகிறது. பொருளாதார ஆசிரியர்கள் இந்தப் பிரச்சினையைத் தீர்ப்பதற்காக, தொழிலில் மாதிரி நிறுவனம் (representative) அல்லது இறுதி நிலை நிறுவனம் (marginal firm) என்ற ஒன்று இருக்குமென்பதாகவும், அதன் சராசரி உற்பத்திச் செலவே தொழிலின் உற்பத்திச் செலவுக்குப் பிரதிநிதி (representative) யாக எடுத்துக் கொள்ள வேண்டுமென்றும், இந்தச் செலவே நெடுங்கால விலையை நிர்ணயிப்பதாகவும் கருதினர்கள். இவ்வழியில், போட்டிச் சூழ்நிலையில்

காணக்கூடிய வேறுபாடான செலவுகளினுல் உண்டாகும் பிரச்சினை தவிர்க்கப்பட்டது.

இவ்விதமான முயற்சி சரியன்று என்பது சிலருடைய கருத்து. நெடுங்கால விலையைப்பற்றிப் பேசும்போது இந்தவிதப் பிரச்சினை எழுவதற்கே இடமில்லையென்றும், நெடுங்கால நிலையைக் குறுங் கால நோக்கோடு பார்ப்பதால்தான் இப்பிரச்சினை உள்ளதாகத் தோன்றுகிறதென்றும் கூறுவர். நிறுவனங்களுக்கிடையே குறுங் காலத்தில் சராசரி உற்பத்திச் செலவு வேறுபடக் காணப்படலாம். ஆனுல் நெடுங்காலத்தில் எல்லா உற்பத்தியாளரின் சராசரிச் செலவும் ஒரே மட்டமாக இருக்கும். குறுங்காலத்தில் ஒருவர் செலவு மற்றவருடைய செலவைவிடக் குறைவாக இருப்பதற்கு காரணம் அவர்கள் சிறப்புடைய சாதனங்களை ஆள்வதாகும். இவ்வகைச் சிறப்புடைய சாதனங்கள் விரைவில் புனராக்கம் (reproduction) செய்ய முடியாததாக இருக்கலாம். இச்சாதனங்கள் நாளடைவில் புனராக்கம் செய்ய முடிவதாயின், எல்லோருக்கும் கிடைக்கக்கூடிய தாயின் எல்லா நிறுவனங்களும் நெடுங்காலத்தில் அவைகளைப் பெற்று ஆள முடியும். புனராக்கம் முடியாதாயினும்கூட அச் சிறப்புச் சாதனத்துக்குப் பல உற்பத்தியாளரும் போட்டியிட்டு அதன் விலையை ஏற்றி விடுவார்கள். ஆகவே அதை ஆண்டு செலவைக் குறைத்து வந்தவனும் தன் செலவு உயரக் காண்பான். இவ்விதமாக அதை ஆள்வோரது செலவும் பிறருடைய செலவும் சமநிலை அடையும். பொதுவாகப் பார்த்தால் உற்பத்திச் சாதனங் கள் அநேகமாகப் புனராக்கம் செய்யக்கூடியனவாகவே இருக்கும். ஆகவே சாதாரணமாக எல்லோருடைய சராசரிச் செலவும் நெடுங்காலத்தில் சமமட்டமாக இருக்குமென்று எதிர்பார்க்கலாம். ஆகவே தனி உற்பத்தியாளனின் உற்பத்திச் செலவுக்கும் தொழி லின் உற்பத்திச் செலவுக்கும் வேறுபாடிருக்காது. ஆகையால் ''மாதிரி நிறுவன''ப் பிரச்சினை எழ வேண்டிய அவசியமில்லை. ஆனுல் இந்த முடிவு நெடுங்காலத்துக்கு மட்டுமே பொருந்தும் என் பதை மறக்கக்கூடாது.

போட்டியின்கீழ் நெடுங்காலத்தைப் பற்றிய முடிவுகள்

(1) விலை குறைந்த பட்சம் ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் குறைந்த பட்ச சராசரிச் செலவுக்கு (minimum AC) ச் சமமாக இருக்கும்.

(2) யாதேனுமொரு நிறுவனம் முடிவிலாது குறைந்துசெல் செலவில் உற்பத்தி செய்யக்கூடுமாயின், தொழிலில் (industry) சமநிலை காண முடியாது.

(3) நுழைவுக்கும் வெளியேறலுக்கும் தடையில்லாதபோது எந்த நிறுவனத்தின் பருமனும் உத்தமத்தைக் கடவாது.

(4) பற்றுச் சாதனங்கள் (scarce factors) ஒன்றும் இல்லையாயின் விலை LAC-க்குச் சமமாக இருக்கும்.

(5) பற்றுச் சாதனங்கள் இருப்பின், அச்சாதனம் வாரம் (rent) சம்பாதிக்கும். இதையும் (ஆள்வோருக்கு) செலவாகக் கருத வேண்டுமாதலின், திறமை எச்சமான சாதனங்களுக்கும் மற்றச் சாதனங்களுக்கும் குறைந்தபட்ச AC மட்டம் ஒன்றுகவே இருக்கும்.

எதிர்பார்ப்பும் விலை நிர்ணயமும்
(Expectation and Price determination)

தேவையும் அளிப்பும் விலையைப் பற்றிய எதிர்பார்ப்பால் பாதிக்கப்படலாம். அங்காடி அளிப்புக் குறுங்கால அளிப்பைப் பற்றியும், குறுங்கால அளிப்பு நெடுங்கால அளிப்பைப் பற்றியும் செய்யும் எதிர்பார்ப்புக்களால் விலை பாதிக்கப்படும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். இன்றைய அளிப்பு, ஒரு வாரத்தில் விலை எப்படி இருக்கும் என்பதையும் ஒரு மாதத்தில் எப்படி இருக்கும் என்பதையும் ஓரளவு பொறுத்திருக்கும். இன்றைய விலை நிலை எதிர்பார்ப்பை ஊக்காதோ எனில் இன்றைய விலை தற்காலிகக் காரணங்களால் ஒரு மட்டத்தில் நிர்ணயமாகி இருக்கக்கூடும். ஆகவே இன்றைய விலை அளிப்பைப் பாதிக்காமலிருக்கலாம்.

உறுதிப் பண்டங்களாயின், இன்றைய விலையேற்றம் எதிர்கால விலை ஏறும் என்ற யூகத்தை உண்டாக்குமாயின் இன்றைய அளிப்புக் குறைக்கப்படும். ஆனுல் விற்பனையைத் தள்ளிப் போடுவதனுலுண்டாகும் இலாப நஷ்டத்தை ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பார்கள். எவ்வளவை எதிர்காலத்துக்காக வைப்பது என்பது இவ்வித ஒப்பீட்டால் முடிவு செய்யப்படும்.

தேவையும் இப்படியே எதிர்பார்ப்பால் பாதிக்கப்படலாம். ஒத்திப் போடக் கூடிய தேவையாயின் எதிர்கால விலை குறையுமென்ற யூகம் தேவையைக் குறைக்கும்.

யூக வாணிபம் (speculation) எதிர்ப்பார்ப்பால் தூண்டப்படும் ஒருவித வாணிப முறையாகும். பங்கு மார்க்கெட்டு, நாணயமாற்று மார்க்கெட்டு, கச்சாப் பொருள் மார்க்கெட்டு

களில் யூக வாணிபம் நடைபெறக் காண்கிறோம். எதிர்காலத்தில் விலை ஏறும் என்ற யூகத்தில் இன்று வாங்குவோர்களை எருதுகள் (Bulls) என்பார்கள். எருது கொம்பால் பொருள்களைத் தூக்கி எறிவது போல் இவர்கள் விலையைத் தூக்குபவர்கள். எதிர்கால விலை இறங்கும் என்ற யூகத்தில் இன்றே விற்பவர்களைக் கரடிகள் (bears) என்பார்கள். கரடி எதையும் கீழே வீழ்த்த முயல்வது போல் இவர்கள் விலையை வீழ்த்துபவர்கள். எருதுகள் எதிர்காலத்தில் விலை ஏறும் என்று எதிர்பார்ப்பதால் இன்றே வாங்கி வைத்தால் எதிர்காலத்தில் ஆதாயம் கிடைக்கும் என்று வாங்கும். எதிர் காலத்தில் ஜுலை மாதத்தில் ஒரு பேல் பருத்தி 400 ரூபாயாகும் என்று எதிர்பார்த்தால் இன்றே மார்ச்சில் 350 ரூபாயாக இருக்கும்போது, பருத்தி விற்பவர்களிடம் சென்று ஜுலை மாதத்தில் தாம் 380 ரூபாய் கொடுக்கச் சித்தமாக இருப்பதாயும் அவர்கள் ஜுலையில் 380 ரூபாய் வீதத்தில் தர வேண்டுமென்றும் ஒப்பந்தம் செய்து கொள்வார்கள். எதிர்பார்த்தபடி ஜுலையில் விலை 400 ரூபாயாகும். ஒப்பந்தப்படி ரூ. 380-க்குப் பெற்று 20 ரூபாய் இலாபம் பெறுவார்கள். பருத்தி வர்த்தகரிடம் 20 ரூபாயை வாங்கிக் கொண்டு அவன் விரும்பியவர்களிடம் விற்றுக் கொள்ள விட்டு விடலாம். ஏனெனில் யூக வியாபாரி பருத்தி வியாபாரி அல்ல. அவன் இவ்விதப் பேரம் செய்வது இலாபத்துக்காகவே.

ஜுலை மாதத்தில் பருத்தி விலை ரூ. 300-க்கு விற்குமென்று எதிர்பார்க்கும் 'கரடி' நடவடிக்கைக்காரன் அம்மாதத்தில் ரூ. 330-க்கு விற்க ஒப்புவதாக மார்ச்சு மாதத்திலேயே ஒப்பந்தம் செய்து கொள்ளுவான். எதிர்பார்த்தபடி ஜுலையில் விலை விழுந்ததும் இலாபம் 30 ரூபாய் பெறுவான்.

அறிவுடன் யூக வாணிபம் செய்வது நன்மை தரும். முக்கியமான நன்மை விலை நெளிவுகள் (fluctuations) பேரளவில் இல்லாமல் தடுப்பதாகும். எப்படி? கரடி பேரம் செய்பவர் சரியான ஆதாரத்துடன் எதிர்காலத்தின் உற்பத்தி, தேவைகளை அனுசரித்து எதிர்காலத்தில் விலை விழும் என்று யூகிப்பாராயின், அவர் யூக பேரம் நலம் தரும். அவர் எதிர்காலத்தில் யூகித்தபடி விலை திடீரென விழுவதைத் தன் கரடி நடவடிக்கையால் தடுக்கிறார். இன்றே விலையைக் குறைத்து, விற்க ஒப்பந்தம் செய்வதனால், சம்பந்தப்பட்ட பண்டத்தின் நுகர்ச்சி தூண்டப்படுகிறது. உற்பத்தி செய்வோரும் உற்பத்தியைக் குறைக்கத் தூண்டப்படுகிறார்கள். ஆகவே ஜுலை மாதம் வந்ததும் அளிப்புக் குறைவாக இருக்கும். இதனால் தேவைக்கும் அளிப்புக்கும் நெருக்கம் உண்டாகும். இப்படிக் கரடி பேரம் நடந்திராவிட்டால், மார்ச்சு மாதத்தில் விலை

ஏற்றமாக இருக்கண்ட மக்கள் நுகர்ச்சியைக் குறைத்திருப்பார்கள். உற்பத்தியும் தூண்டப்பட்டிருக்கும். ஆகவே ஜூலை வந்ததும் அளிப்பு ஏராளமாக இருக்கும். விலை வெகுவாக விழும். ஆகவே கரடி பேரம், நிகழ் விலைக்கும் எதிர்கால விலைக்கும் இருக்கக்கூடிய வேறுபாட்டைக் குறைத்து விலை நெளிவைக் குறைக்கிறது.

எருது நடவடிக்கையும் நலம் தரும். எப்படி? எதிர்கால உற்பத்தி, தேவை நிலைகளை ஆலோசித்து எதிர்கால விலை ஏறும் என்று முடிவுசெய்து, இன்று ஜூலை மாதத்தில் இன்றைய விலையைவிடச் சற்று ஏற்றமான விலையில் வாங்க ஒப்பந்தம் செய்துகொண்டால் இன்றைய ஏறிய விலையானது நுகர்ச்சியைக் குறைக்கும்; உற்பத்தியைத் தூண்டும். ஆதலால் ஜூலை வந்ததும் தேவைக்கும் அளிப்புக்கும் நெருக்கம் ஏற்படும். எருது பேரம் இல்லாதிருந்தால் ஏறக் கூடியதைவிடக் குறைவாகவே விலை ஏறும். ஆகவே இன்றைய விலையும் எதிர்கால விலையும் நெருக்கமாக்கப்படுகின்றன. அதாவது விலை நெளிவு குறைக்கப்படுகிறது.

இவ்விதமாக விலை நெளிவுகளைக் குறைப்பது நுகர்வோருக்கும் தொழிலில் ஈடுபட்டோருக்கும் நல்லது. உற்பத்திச் செலவுகள், எதிர்பாராது பேரளவில் மாறி ஆபத்தை உண்டாக்கா.

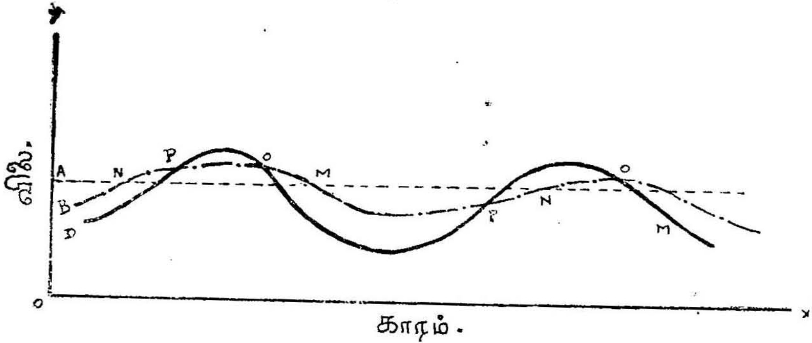
இவ்வித நலம் நுகர்ச்சிப் பொருள் சம்பந்தமான பேரங்களில் வெளிப்படை. இவ்விதப் பேரங்கள் நலம் தருமா என்பது யூக வாணிபம் செய்வோரின் நோக்கத்தையும் அறிவையும் பொறுத்தது. எதிர்காலத்தைத் தவருக யூகம் செய்தால் விலை நெளிவுகள் அதிகமாக்கப்படலாம். எதிர்காலத்தில் உண்மையில் விலை ஏறும் சூழ்நிலைகள் இருக்கும்போது, இறங்கும் என்று எண்ணி, கரடி பேரம் செய்து இன்றே விலையைக் குறைத்தால் அது நுகர்ச்சியைத் தூண்டி உற்பத்தியைக் குறைத்து ஜூலை மாதத்தில் விலை (கரடி பேரம் இல்லாதிருந்தால் ஏறக் கூடியதை விட) அதிகமாக ஏற்றும். எதிர்காலத்தில் உண்மையில் விலை இறங்கும் சூழ்நிலை இருக்கும்போது அறிவின்மையால் எருது பேரம் செய்தால் நுகர்ச்சி குறைக்கப்பட்டு, உற்பத்தி தூண்டப்பட்டு, ஜூலையில் விலை (யூக பேரம் இல்லாவிட்டால் இறங்கக்கூடியதை விட) அதிகமாக இறங்கும்.

பின்கண்ட படம் யூக பேரத்தின் விளைவைக் காட்டுகிறது.

(1) A கோடு அறிவுடன் நடக்கும் யூக வாணிபத்தின் விளைவாக உண்டாகும் விலை நெளிவு. யூக வாணிபர் M விலை

வந்ததும் வாங்க ஆரம்பிக்கின்றனர். N விலை வந்ததும் விற்க ஆரம்பிக்கின்றனர்.

(2) C கோடு அறிவின்றி நடக்கும்போது உண்டாகும் விலை நெளிவு. இவர்கள் O விலையில் விற்கவும், P விலையில் வாங்கவும் துவங்குகின்றனர்.



படம் 43

யூக பேரம்

யூக பேர நலங்கள் கச்சாப் பொருள் சம்பந்தமாகவும் எதிர் பார்க்கலாம். ஆனால் பங்குகளிலும் யூக பேரங்கள் நடக்கின்றன. அவைகள் தொழிலின் எதிர்கால நிலவரத்தை நன்கு யோசித்து நடைபெற்றால் நலம் தரலாம். ஆனால் பெரும்பாலும் கேவலம் சாதுர்யத்தினால் ஒருவரை ஒருவர் ஏமாற்றும் வகையில் நடக்கக் காண்கிறோம். இதுபற்றி ஆராய இங்கு இடமில்லை. பண அங் காடியைப் பற்றிப் படிக்கும்போது இது ஆயப்படும்.

6. சர்வாதீன விலை நிர்ணயம்

இதுவரை நாம் போட்டியின் கீழ் விலையும் உற்பத்தியும் எப்படி நிர்ணயமாகின்றன என்று பார்த்தோம். தூய போட்டி என்பது ஓர் எல்லை; மற்றோர் எல்லை தூய சர்வாதீனம். உலகில் இந்த இரண்டு எல்லைகளுக்கிடையில் நிறைகுறைப் போட்டி (imperfect competition) தான் பெரும்பாலும் காணப்படுவது. இதைப்பற்றிப் படிக்குமுன் சர்வாதீனத்தில் விலை எப்படி நிர்ணய மாகின்றது என்பதை அறிவது இன்றியமையாதது.

நாம் முதலில் நம்முடைய எடுகோள்களைத் தெளிவு செய்ய வேண்டும். நம் எடுகோள்களாவன :—

(1) வாங்குவோரிடையே நிறைவுப் போட்டி (perfect competition) இருக்கிறது. அதாவது எந்த ஒரு நுகர்வோனும் தன் செயலால் விலையைப் பாதிக்க முடியாது. அவன் அங்காடி விலையில்தான் வாங்கவேண்டும்.

(2) ஒவ்வொரு நுகர்வோனுக்கும் ஒரு தேவைக் கோடு உண்டு. எல்லாருடைய தேவைக் கோடுகளையும் தொகுத்தால் அங்காடித் தேவைக் கோடு கிடைக்கும்.

(3) நிறுவனத்தின் நோக்கம் எச்ச இலாபத்தைப் பெறுவது (profit maximisation). ஆகவே சமநிலை (equilibrium), இறுதிநிலை வருவாயும் இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாகும் நிலையில் தான் ஏற்படும்.

நாம் முன்னரே சர்வாதீனத்தில் தேவைக் கோடு எப்படி இருக்கும் என்பதையும், இறுதிநிலை வருவாய் (marginal revenue) எப்படிச் சராசரி வருவாயிலிருந்து (average revenue) வேறுபடும் என்பதையும் அறிந்துள்ளோம். நிறைவுப் போட்டியிலிருந்து

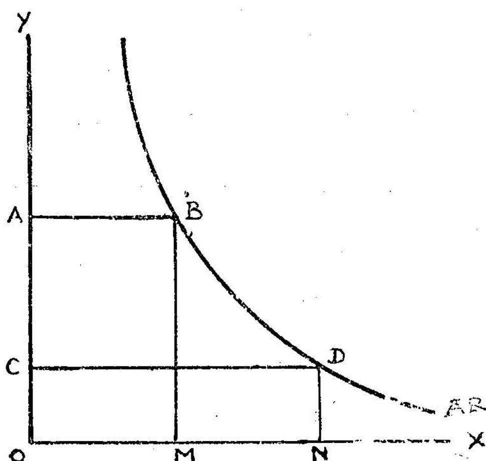
விலகின உடனேயே சராசரி வருவாய்க் கோடு சரிவுடையதாகு மென்றும், இறுதி நிலை வருவாய்க் கோடு அதைவிட வேகமாகச் சரிந்து அதற்குக் கீழே இருக்குமென்றும் அறிந்துள்ளோம்.

தூய சர்வாதீனம்
(Pure monopoly)

இனி விலை நிர்ணய முறையைப் பார்ப்போம். ஒரு சர்வாதீனன் தான் பண்டத்தை விற்பவனுயின் வாங்குவோனுக்கு வேறு போக்கிடமில்லை என்பதைக் கொண்டு, சர்வாதீனனுடைய பொருளுக்குத் தேவைக் கோடு நெகிழ்ச்சியற்ற செங்குத்துக் கோடாக இருக்குமென்ரே, ஒரு குறிப்பிட்ட அலகுகளின் விற்பனையிலிருந்தே அவன் விரும்பிய வருவாயைப் பெற்று விடலாமென்ரே நினைக்கக் கூடாது. நுகர்வோர் வருமானம் அளவுடையது. சர்வாதீனனுடைய பண்டம் எவ்வளவுதான் இன்றியமையாததாயினும் அவர்களுடைய வருமானத்துக்கு மேல் வசூலிக்க முடியாது. வாங்குவோரின் வருமானம் முழுவதையுமே விலையாக வசூலிக்கக் கூடுமாயின், அவனுடைய சர்வாதீனம் பூரண சர்வாதீனம் (perfect monopoly) அல்லது தூய சர்வாதீனம் (pure monopoly) ஆகும். இந்நிலையில் அவனது தேவைக் கோடு (AR curve) போக்கு முழுவதிலும் வரும் படத்தில் காட்டியவாறு ஒருமை நெகிழ்ச்சி (elasticity = 1) உடையதாக இருக்கும். இவ்வகை நெகிழ்ச்சியின் கீழ் அவன் எந்த விலையை நிர்ணயித்தாலும் நுகர்வோர் செலவீடு (outlay) ஒரே தொகையாக இருக்கும். ONDC = OMBA. தூய சர்வாதீனன் நுகர்வோர் வருமானம் அனைத்தையும் பறித்துக் கொள்ள முடியும்.

ஆனல் இவனும்கூட விலையையும் விற்பனைக் கணியத்தையும் ஒரே நேரத்தில் நிர்ணயிக்க முடியாது. ஒன்று, விலையை நிர்ணயித்தால் எவ்வளவு விற்கமுடியும் என்பது மக்கள் விருப்பத்தைப் பொறுத்தது. விற்பனைக் கணியத்தை நிர்ணயித்தால் விலை மட்டம் மக்கள் போட்டியைப் பொறுத்தது. படத்தில் விலையை MB ஆக நிர்ணயித்துவிட்டு, அவ்விலையில் மக்கள் ON வாங்க வேண்டும் என்று நிர்ணயிக்க முடியாது. ஆனல் இவ்வெல்லைக்குள் சர்வாதீனன் சக்தி பூரணமானது. இப்படிப்பட்ட தூய, பூரண சர்வாதீனம் காண்பதரிது. இது காணப்பட நுகர்வோர் வருமானத்துக்கு வேறு தேவை யில்லாதிருக்க வேண்டும். உண்மையில் பல தேவைகள் போட்டியிடும்.

இந்நிலையில் பூரண சர்வாதீனம் இப்பல பொருள்களையும் உற்பத்தி செய்ய வேண்டியிருக்கும். ஆகவே சர்வாதீனம் என்று பேசும் போது போட்டியே இல்லாத பொருளை உற்பத்தி செய்பவன் என்று நினைக்காது, நெருக்கமான போட்டிப் பொருள் (close substitute)



படம் 44
தூய சர்வாதீன வருவாய்

இல்லாதவன் என்றுதான் கொள்ள வேண்டும். உண்மையில் உலகில் காணப்படுபவன் இப்படிப்பட்ட அரைகுறை சர்வாதீன முடையவனேயாகும்.

இப்படிப்பட்ட தூய சர்வாதீனன் இருப்பின் அவன் விலை நிர்ணய முறை எளியது. எவ்வளவு குறைவாக அளித்தாலும் நுகர்வோர் வருமானம் முழுவதையும் வசூலிக்கும் நிலையிலிருப்பா னுதலால் உச்சலாபம் பெறத் தன் உற்பத்தியைக் குறைத்து செலவைக் கூடியமட்டும் குறைத்து ஏற்றமான விலைக்கு விற் பான்.

சாதாரண சர்வாதீனத்தில் விலை நிர்ணயம்

சர்வாதீனத்தில் இரண்டு வகை இருப்பதைக் காணலாம். ஒரு வகையில், புதிய நிறுவனங்கள் தோன்றிப் போட்டியிடக் கூடும் என்ற அச்சமில்லாமல், உச்சமான இலாபத்தை தரும்படியான ஒரு விலையைச் சர்வாதீனன் நிர்ணயிக்கலாம். இவ்வகையை

நுழைவிலாச் சர்வாதீனம் (monopoly without entry) என்று குறிப்பிடலாம். இரண்டாவது வகை நுழைவை எதிர்பார்க்க வேண்டிய சர்வாதீனம். சர்வாதீனன் போட்டி தோன்றக்கூடும் என்ற நிலையில் விலையைக் குறைவாக வைக்கவேண்டி இருக்கும். இவ்வகையை நுழைவுடைய சர்வாதீனம் (monopoly with entry) எனக் குறிப்பிடலாம். சர்வாதீன விலை நிர்ணயத்தில் நாம் இந்த இரண்டு வகைகளையும் கருத வேண்டும்.

நுழைவுச்சமற்ற சர்வாதீனம்

நுழைவை எதிர்பார்க்க வேண்டியில்லாத நிலையில் சர்வா தீனன் எப்படி விலையை நிர்ணயிப்பான்? எந்த அளவில் உற்பத்தி செய்வான்? சாதாரணப் போட்டி வியாபாரியைப் போல் அவனும் தேவை நிலையையும் செலவையும் அனுசரித்தே உற்பத்தியை முடிவு செய்வான். சர்வாதீனனுடைய நோக்கமும் உச்ச இலா பத்தைப் பெறுவதேயாதலால் இவனும் சாதாரணப் போட்டி வியா பாரியைப் போலவே இறுதிநிலைச் செலவும் இறுதிநிலை வருவாயும் சமப்பாடடையும் நிலையில்தான் உச்சமான இலாபத்தைக் காண் பான். சர்வாதீனனுடைய தேவைக் கோட்டுக்கும் போட்டி வியா பாரியின் தேவைக் கோட்டுக்கும் வித்தியாசம் உண்டு. போட்டி வியாபாரி, அங்காடி விலையில் எவ்வளவு வேண்டுமானாலும் விற்கலாமென்றும், தன் விற்பனை எத்துணைப் பெரிதாயினும் அது அங்காடி விலையைப் பாதிக்காது என்றும் நினைக்கிறான். ஆகவே அவன் விற்பனைக்கோடு (தேவைக்கோடு) படுகிடைக்கோடாக இருக்கிறது. ஆனால் சர்வாதீனன் ஒரு தொழிலின் முழு உற்பத் திக்கும் காரணமாக இருப்பதினால் அவன் விற்பனையைப் பெருக் கினால் அது அங்காடி விலையைப் பாதிக்கும். ஆகவே அவன் தன் அளிப்புப் பெருகப் பெருக அங்காடி விலை குறையும் என்று எதிர்பார்க்க வேண்டும். ஆகவே அவனுடைய தேவைக்கோடு வலப்புறம் சரிந்திருக்கும். சாதாரணப் போட்டி அங்காடியில் ஒரு தொழிலின் (industry) பொருளுக்குள்ள தேவைக்கோடு சரிந் திருப்பதுபோல் சர்வாதீனனுடைய தேவைக்கோடும் சரிந்திருக்கும். இதற்குக் காரணம் ஒரு சர்வாதீன நிறுவனமே தொழிலுக்குச் சம மாக இருப்பதாகும்.

தேவைக்கோடு இப்படிச் சரிந்திருக்க, அவன் ஒவ்வொரு உற்பத்தி நிலையிலும் இறுதிநிலைச் செலவையும், இறுதிநிலை வரு வாயையும் ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பான். தேவைக்கோடு சரிந்திருப்பத னால் சர்வாதீனனுடைய இறுதிநிலை வருவாயானது, போட்டி வியா பாரியின் இறுதிநிலை வருவாயைப் போல் விலைக்குச் சமமாக இருக்

காது. போட்டி வியாபாரி விலையைக் குறைக்காமல் எந்த அளவும் விற்கலா மாகையினால் ஒவ்வொரு நிலையிலும் இறுதிநிலை விற்பனை அங்காடி விலைக்குச் சமமாக இறுதிநிலை வருவாயைத் தரும். கீழ்க்கண்ட உதாரணம் ஒரு போட்டி வியாபாரியின் இறுதிநிலை வருவாய், விலைக்குச் சமமாயிருத்தலைக் காட்டுகிறது.

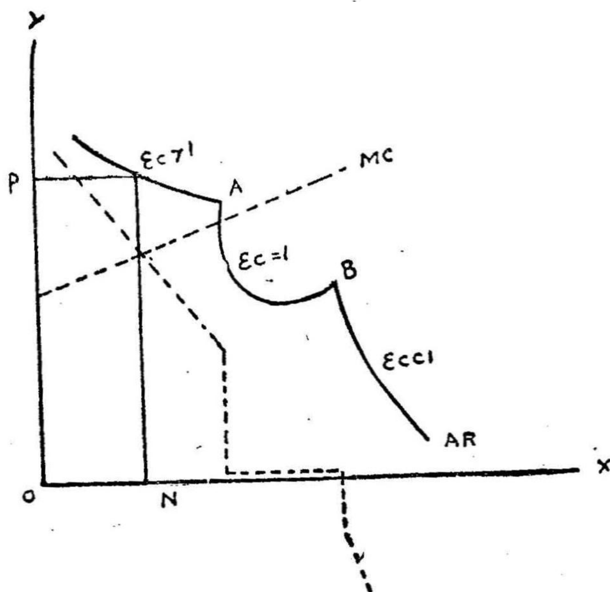
விற்பனை அளவு	விலை	மொத்த வருவாய்	இறுதிநிலை வருவாய்
6	ரூ. 1·00	6·00	—
7	ரூ. 1·00	7·00	1·00
8	ரூ. 1·00	8·00	1·00
9	ரூ. 1·00	9·00	1·00
10	ரூ. 1·00	10·00	1·00

இப்பட்டியலில் இறுதிநிலை வருவாய், விற்பனை எந்த அளவாயினும், விலைக்குச் சமமாக இருக்கிறது. ஏனெனில் போட்டிச் சூழ்நிலையில் தனி வியாபாரியின் விற்பனைப் பெருக்கம் விலையைப் பாதிக்காது. ஆகவே, விற்பனை வளரும் விகிதாசாரத்தில் வருவாயும் வளருகிறது. ஆனால் கீழே உள்ள சர்வாதீனனுடைய பட்டியலைப் பாருங்கள்.

விற்பனை அளவு	விலை	மொத்த வருவாய்	இறுதிநிலை வருவாய்
6	ரூ. 1·00	6·00	—
7	ரூ. ·99	6·93	·93
8	ரூ. ·98	7·84	·91
9	ரூ. ·97	8·73	·89
10	ரூ. ·96	9·60	·87
11	ரூ. ·95	10·45	·85

சர்வாதீனத்தில் ஒவ்வொரு நிலையிலும் இறுதிநிலை வருவாய் விலைக்குக் குறைவாகிறதைக் காண்கிறோம். விற்பனை பெருகும் போது முன்விலையில் விற்க முடியாதாகையால் விலையைக் குறைத்துக்கொண்டே போக வேண்டியிருக்கிறது. இறுதிநிலை அலகுக்கு மட்டுமின்றி ஏற்கனவே விற்றுவந்த அலகுகளுக்கும் விலையைக் குறைக்கவேண்டி யிருக்குமாதலால், இறுதிநிலை அலகுக்குப் பெறும் விலையிலிருந்து பிற அலகுகளைக் குறைந்த விலையில் விற்பதால் உண்டாகும் இழப்பைக் கழிக்க வேண்டியிருக்கிறது. உதாரணமாக, விலை 99 நயே பைசேவாக இருக்கும்போது இறுதிநிலை வருவாய் 93 நயே பைசேவாக இருக்கிறது. இந்த 6 நயே பைசே வேறுபாட்டுக்குக் காரணமென்னவென்றால் ஏற்கெனவே விற்ற 6 அலகுகளிலும் ஒவ்வொன்றிலும் ஒரு நயா பைசா இழப்பதாகும்.

விலைக்கும் இறுதிநிலை வருவாய்க்கும் உள்ள தொடர்பு தேவைக் கோட்டின் நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது. தேவைக் கோடு ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட நெகிழ்ச்சியுடையதாயின் இறுதிநிலை வருவாய் இயல்புக் கணியமாக (positive) இருக்குமென்றும், ஒன்றுக்குக் குறைவாயின் எதிர்க்கணியமாக (negative) இருக்குமென்றும், ஒன்றுக்குச் சமமாயின் சூனியமாக (zero) இருக்குமென்றும் முதல் பாகத்தில் (195-ம் பக்கத்தில்) பார்த்தோம். சர்வாதீனனுடைய உற்பத்தி தேவைக்கோட்டின் நெகிழ்ச்சியற்ற பகுதியில் நடவாது. ஏனெனில், அப்போது அவன் பெறும் இறுதி நிலை வருவாய் எதிர்க்கணியமாக இருக்கும். (அதாவது மொத்த வருவாய் குறையும்). ஆகவே அவன் உற்பத்தியைக் குறைத்து, குறைந்த நெகிழ்ச்சிப் பகுதியைத் தவிர்ப்பான். அதிக இலாபம் பெறவேண்டுமாயின், நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட பகுதியில் உற்பத்தியை நிர்ணயிக்க வேண்டும்.



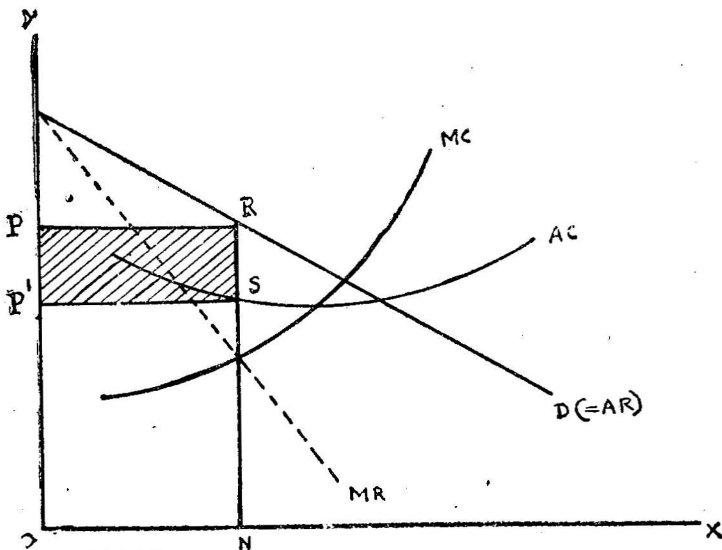
படம் 45

நெகிழ்ச்சியும் சர்வாதீனமும்

ஒரு சர்வாதீனனுடைய தேவைக்கோடு இப்படத்தில் கண்டவாறு இருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். சர்வாதீனன் B-க்குக் கீழுள்ள பகுதியில் உற்பத்தி செய்யமாட்டான். ஏனெனில் அவன்

இறுதிநிலை வருவாய் எதிர்க்கணியமாகவே இருக்கும். AB இடைவெளியிலும் உற்பத்தி செய்யமாட்டான். ஏனெனில் இறுதிநிலை வருவாய் சூன்யமாக இருக்கும். தவிர உற்பத்தியைக் குறைப்பதால் செலவும் குறையும். ஆகவே சர்வாதீனன் A-க்கு மேற்புறத்தில்தான் உற்பத்தி செய்வான். எவ்வளவு உற்பத்தி செய்வான் என்பது இறுதிநிலைச் செலவையும் இறுதிநிலை வருவாயையும் பொறுத்தது.

கீழ்க்கண்ட படத்தில் இ.நி. வருவாய்க் கோடும், செலவுக் கோடும் தரப்பட்டுள்ளன. இவைகளைக்கொண்டு சர்வாதீன உற்பத்தி, விலை, இலாபம் ஆகியவற்றை நிர்ணயிக்கலாம். படத்தில் MC கோடும் MR கோடும் ON உற்பத்தியையும், NR விலையையும், P^1SRP இலாபத்தையும் நிர்ணயிக்கின்றன.



படம் 46

சர்வாதீனச் சமநிலை

இலாபத்தைக் கணக்கிட விலைக்கும் (=AR) சராசரி மொத்தச் செலவுக்கு (=AC)முள்ள வேறுபாட்டைக் கருத வேண்டும். ON உற்பத்தி செய்யும்போது சராசரிச் செலவு NS ஆகவும், விற்கும் விலை NR ஆகவும் இருக்கிறது. ஆகவே ஒவ்வொரு அலகிலும் SR இலாபம் பெறப்படுகிறது. மொத்த

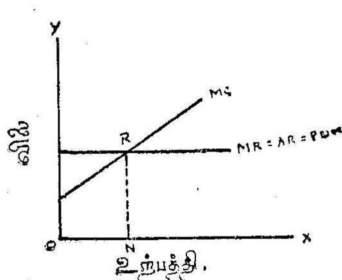
இலாபம் PSRP[1] ஆகிறது. சர்வாதீன விலைக்கும் (monopoly price) இறுதிநிலைச் செலவுக்கும் (marginal cost) ஒரு தொடர்பைக் காணலாம். தேவை நெகிழ்சி e ஆனல், விலை = இறுதிநிலை வருவாய் $\times \frac{e}{e-1}$. (முதல் பாகம் 196-ம் பக்கத்தில் $A = M\left(\frac{e}{e-1}\right)$ என்று குறிப்பிட்டதைக் காண்க). சர்வாதீனனுடைய உற்பத்தியில் இறுதிநிலை வருவாய் இறுதிநிலைச் செலவுக்குச் சமமாக இருக்குமாதலால் சர்வாதீன விலை $= MC\left(\frac{e}{e-1}\right)$ ஆகும். இ.நி. செலவுக் கோட்டின் உரு எப்படி இருப்பினும் இவ்விதி பொருந்தும். (ஜோன் ராபின்சன் நூலில் 54-ம் பக்கம் பார்க்க).

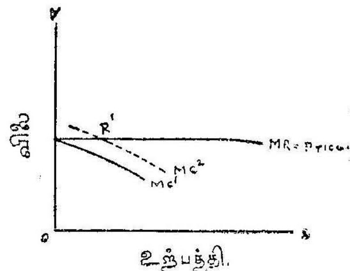
சர்வாதீன நெடுங்கால விலை

நெடுங்காலத்திலும் நுழைவிலாச் சர்வாதீனனுடைய விலை நிர்ணய முறை இதே மாதிரித்தான் இருக்கும். நெடுங்காலத்தில், அவனுடைய நிலைமுதற் சாதனங்கள் (fixed factors) மாறும். ஆகவே தொழிலின் பருமன் (scale) மாறும். அதனல் அவனுக்கு ஒரு நெடுங்கால சராசரிச் செலவுக்கோடும் (LAC), ஓர் இறுதி நிலைச் செலவுக்கோடும் (LMC) இருக்கும். நெடுங்காலத்தில் அவன் நெடுங்கால இறுதிநிலைச் செலவும் இறுதிநிலை வருவாயும் சமமாகும் அளவில் உற்பத்தியை நிர்ணயிப்பான். மேலே குறுங் காலத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள கோடுகளை நெடுங்காலத்துக்குரிய கோடுகளாக நாம் கருதுவோமானல் இப்படம் நெடுங்காலத்தில் சர்வாதீன விலை நிர்ணய முறையை விளக்குவதாகும். நெடுங் காலத்தில் எச்ச இலாபம் நிரந்தரமாக இருக்கக்கூடும். ஏனெனில் நுழைவு இல்லை.

போட்டியின்கீழ்ச் சமநிலைக்கும் சர்வாதீனத்தின்கீழ்ச் சமநிலைக்கும் ஒரு வேறுபாடு காணப்படுகிறது. அதை இங்கு அறிவது நல்லது. போட்டியின் கீழ்ச் சமநிலை விதி MC = MR. சர்வாதீனத்திலும் இவ்வழியே பொருந்துமென்று மேலே கண்டோம். ஆனல் போட்டி நிறுவனத்துக்குச் சமநிலை ஏற்பட வேண்டுமானல் இறுதி நிலைச் செலவுக்கோடானது இறுதிநிலை வருவாய்க் கோட்டைக் கீழிருந்து பாய்ந்து வெட்ட வேண்டுவது இன்றியமையாதது. தேவைக்கோடு படுகிடைக்கோடாதலின் இது அவசியம்.

படத்தில் (47. ஆ) MC^1 கோடு MR படுகிடைக்கோட்டை வெட்டவேயில்லை. MC கோடு மேலிருந்து வந்தால் (MC^2 போல்

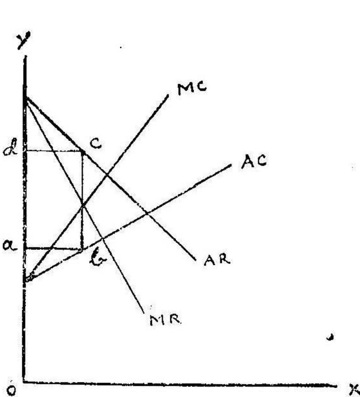


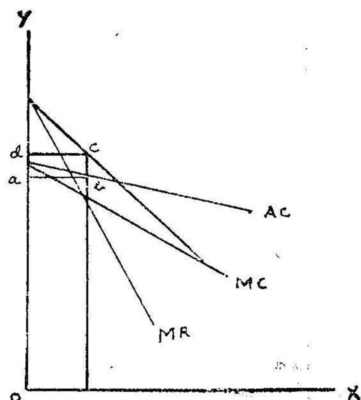


படம் 47 (அ), (ஆ)

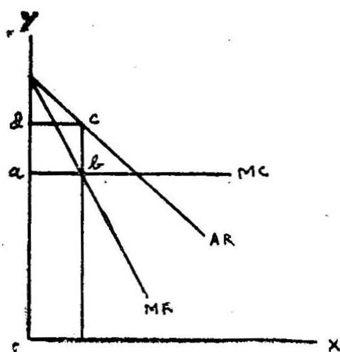
சர்வாதீனத்துக்கும் போட்டிக்கும் வேறுபாடு

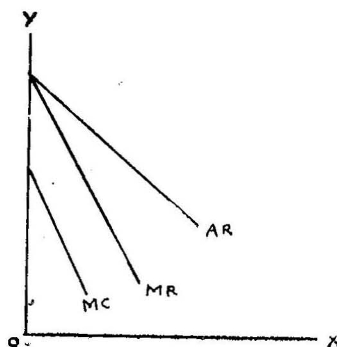
வந்தால்) R^1 வரைக்கும் நஷ்டமே காணப்படும். ஏனெனில் MC> MR. உற்பத்தி R^1-லும் நிற்காது. ஏனெனில் இங்கு MC=MR ஆதலால் ஆதாயமில்லை. R^1 தாண்டி MC^2 விழுந்தால் இலாபம் பெருகிக்கொண்டே போகிறது. நிறுவனம் பெருத்துக் கொண்டே போய்ச் சர்வாதீனத்தில் முடியும். போட்டிச் சமநிலை (competition equilibrium) போட்டியின் கீழ் விழுந்துசெல் செலவுக் கோடும் சம நிலையும் முரண்பட்டவை. ஆனால் (அ) படத்தைப் பாருங்கள். MC கோடு கீழிருந்து மேல்நோக்கிச் சென்று MR கோட்டை வெட்டி இலாபம் தோன்றி R–ல் உச்சமாகி, ON உற்பத்தியில் சமநிலை ஏற்படுகிறது. ON–க்குக் குறைவாக





படம் 47 (இ), (ஈ)





படம் 47 (உ), (ஊ)

உற்பத்தி செய்தால் இலாபக் கேடு. எச்சமாக உற்பத்தி செய்தால் அனாவசிய நஷ்டம்.

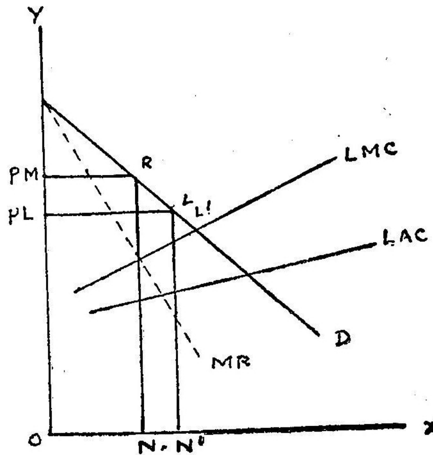
ஆனால் சர்வாதீனத்தில் MC கோடு படுகிடையாயிருந்தாலும், விழுமுகமாயிருந்தாலும், ஏறுமுகமாயிருந்தாலும் நிறுவனம் சமநிலை அடைய முடியும். 47 (இ), (ஈ), (உ) படங்களைப் பார்க்க.

மூன்று வகையிலும் சமநிலை சாத்தியமாவது காண்க. ஆனால் சர்வாதீனத்தில் சமநிலையைத் தடுக்கக்கூடிய நிலை ஒன்றுண்டு. அது MC ஆனது MR விழுவதைவிட வேகமாக விழுவது. ஏனெனில் அப்போது இரண்டும் ஒன்றை ஒன்று வெட்டாது. மேல் (ஊ) படத்தைப் பார்க்க. MC சரிவு MR சரிவைவிட அதிகமாக இருக்கிறது. நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிக்கு எல்லையே இல்லை.

நுழைவு (Entry)
எதிர்பார்க்கும் சர்வாதீனத்தில் விலை நிர்ணயம்
(Price determination under monopoly with threat of entry)

சர்வாதீனன் நுழைவு எதிர்பார்க்கும் நிலையில் இருப்பானானால் உச்ச இலாபத்தைத் தரக்கூடிய விலையைக் குறிப்பிட முடியாதவனாக இருப்பான். நுழைவைத் தடுக்க வேண்டுமானால் விலையைச் சற்றுக் குறைவாகவே குறிப்பிட வேண்டும். அதாவது அவன் இறுதிநிலைச் செலவும், இறுதிநிலை வருவாயும் சமமாக இருக்கும்

நிலையில், உற்பத்தியையும் விலையையும் நிர்ணயிக்க முடியாது. உச்ச விலையைக் குறிப்பிட்டு அங்காடியைப் பகிர்ந்து கொள்வதைவிடக் குறைந்த விலையைக் குறிப்பிட்டுச் சற்றுக் குறைந்த இலாபத்தைப் பெற நினைக்கலாம். எதைச் செய்வான் என்பது எதில் இலாபம் அதிகமாயிருக்கும் என்பதைப் பொறுத்தது. இம்மாதிரி நுழைவு சாத்தியமான சர்வாதீன நிலை, பேட்டண்ட் (patent) வழியால் சர்வாதீனம் பெறும்போது அல்லது கடத்துச் செலவு (transport cost) காரணமாகப் போட்டி இல்லாதபோதும் காணப்படும். இந்த நிலையில், சர்வாதீனனுக்கு ஓர் உச்ச விலையும் (limit price) அதற்கேற்ற உச்ச உற்பத்தியும் (limit output) இருப்பதாகக் கருதலாம். இந்த விலையைத் தாண்டினாலும், இந்த உற்பத்திக்குக் குறைவாக உற்பத்தி செய்தாலும் போட்டி தோன்றும். இந்த உச்ச விலை என்னவாக இருக்குமென்று நிர்ணயமாகக் கூற முடியாது. ஏனெனில், புது நிறுவனங்களின் நுழைவு, தாங்கள் நுழைந்தால் சர்வாதீனன் என்ன செய்வான் என்று எதிர்பார்க்கிறார்கள் என்பதைப் பொறுத்தது. தாங்கள் நுழைந்த பின்பும் பழைய விலையையே பின்பற்றுவானா அல்லது குறைப்பானா என்பதை அவர்கள் எண்ணிப் பார்ப்பார்கள். பேராசிரியர் பெயின் (Bain) அவர்களைப் பின்பற்றிய கீழ் வரும் படம், நுழைவை அஞ்சும் சர்வாதீனனுடைய விலை நிர்ணய முறையை விளக்குகிறது.



படம் 48
நுழைவு அஞ்சும் சர்வாதீனம்

கொடுக்கப்பட்ட தேவைக்கோடு, இறுதிநிலை வரவுக் கோடு, நெடுங்கால இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடு ஆகியவைகளைக்

கொண்டு சர்வாதீனனின் விலை PM ஆக இருக்குமென்றும், உற்பத்தி ON ஆக இருக்குமென்றும் கூறலாம். நுழைவுப் பயமில்லாதபோது இந்நிலை காணப்படும். ஆனால் நுழைவுப் பயமிருந்தால் விலை PM–ஐ விடக் குறைவாக இருக்கும். ஆகவே உற்பத்தி ON–ஐ விட அதிகமாக இருக்கும். இவை முறையே PL ஆகவும் N^1 ஆகவும் இருக்கலாம். இவைகளை முறையே உச்ச வரம்பு விலை (maximum limit price) என்றும் குறைந்த பட்ச வரம்பு உற்பத்தி (minmum limit quantity) என்றும் குறிப்பிடலாம். விலை PL-க்கு மேல் நிர்ணயிக்கப்பட்டால் நுழைவுக்கிடமாகுமாதலின், தொழிலின் தேவைக் கோடும் நம் சர்வாதீனன் தேவைக் கோடும் L-க்கு மேல் போக்கில் வேறுபடும். PL-க்கு ஏற்றமாக விலை நிறுவப்பட்டால் அங்காடியைப் பங்கிட்டுக் கொள்ள வேண்டிவரும். ஆகவே PL–க்கு மேற் பட்ட விலையில் நிகழும் விற்பனை அளவும் DD^1 கோடு காட்டும் அளவிருக்காது. இறுதி நிலை வருவாயும் படத்தில் காட்டிய அளவிருக்காது. ஆனால் PL விலைக்கும் கீழ் அவனுக்குப் போட்டி இருக்காதாகையினால் அப்பகுதித் தேவைக் கோடு அவன் சுவாதீனத்துக்குட்பட்டதாக இருக்கும்.

PL-க்கு ஏற்றமான விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டால் சர்வாதீனன் தேவைக் கோடு எப்படி இருக்கும்? பொதுவாகக் கூறினால் தேவைக்கோடு DD^1-க்கு இடப்பக்கம் நகர்ந்து இருக்கும். ஆகவே சர்வாதீனனுடைய விற்பனையும் இலாபமும் நுழைவில்லாத நிலையை விடக் குறைவாக இருக்கும். ஏனெனில் அவன் அங்காடியைப் பகிர்ந்து கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது. நுழைவு எதிர்பார்க்கும் நிலையில் PM விலையில் விற்க முயன்றால் நுழைவில்லாத போது பெறக் கூடிய அளவு இலாபத்தைப் பெற முடியாது. PM-PL எல்லைகளுக்குட்பட்ட ஒன்றாக இருந்தாலும் இதே முடிவு பொருந்தும். இவ்வெல்லைகளுக்குள் எவ்விலை நிறுவப் பட்டாலும் PM விலையிலிருப்பதைவிட நுழைவு குறைவாக இருக்கும். இப்படிச் செய்யாமல் PL விலையை நிர்ணயித்து நுழைவையே தடுத்துவிட நினைக்கலாம். அங்காடியைப் பகிரும் நிலையில் பெறுவதை விட இவ்விலையில் அதிகமான இலாபம் கிடைப்பதாக இருக்கலாம். போட்டி காரணமாக PL-க்கு மேற்பட்ட விலை நிலையற்றிருக்கும். ஆனால் PL விலை உறுதிப் பாடுடையதாக இருக்கும்.

முன்னர் விளக்கிய நுழைவு எதிர்பார்க்காத சர்வாதீனனு டைய நிலைக்கும், இப்போது விளக்கப்பட்ட நுழைவு எதிர் பார்க்கும் சர்வாதீனனுடைய நிலைக்கும் உள்ள வேறுபாடு என்ன?

சர்வாதீன லாபம் குறைகிறது. உற்பத்தி அதிகமாக இருக்கிறது. இவைகளுக்குக் காரணம் விலை குறைவாக நிர்ணயிக்க வேண்டியிருப்பதேயாகும்.

சர்வாதீனனுடைய பண்டத் தேர்வு

இது வரை ஒரு குறிப்பிட்ட தேவை, செலவு நிலையைக் கொண்டு சர்வாதீனனுடைய விலை நிர்ணயச் செயல் ஆராயப் பட்டது. ஆனால் தேவையும் செலவும் மாறக் கூடியன. (1) பண்ட (product) வகை, (2) விற்பனைச் செலவு மட்டம் (level of selling cost), (3) உற்பத்தி முறை (technique of production) இவைகளுக் கேற்பத் தேவையும் செலவும் மாறும். சர்வாதீனன் உச்ச இலாபத்தைக் கருதும்போது இந்த மூன்று வகை விஷயங்களையும் கருதியே முடிவு செய்வான். எந்தப் பண்டத்தை, எந்த உற்பத்தி முறையில் உண்டாக்கி, எந்த அளவு விற்பனைச் செலவோடு, என்ன விலைக்கு விற்க வேண்டும் என்று முடிவு செய்ய வேண்டும். மூன்று வகையிலும் மாற்றுக்கால் (alternative) களுக்கிடையே எப்படிச் சர்வாதீனன் தேர்வான் என்று பார்ப்போம்.

முதலாவதாகப் பல பண்புகளுக்கிடையில் எந்தப் பண்பு களுடன் பண்டத்தை உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமென்பதை நிர்ணயிக்க வேண்டும். ஒவ்வொரு பண்புத் தொகுதிக்கும் ஒரு தனிப்பட்ட தேவைக் கோடும், செலவுக் கோடும் நுழைவுப் பயமும், உச்ச இலாபமும் இருக்கும். சர்வாதீனன் இவைகளில் எந்த வகைப் பண்டத்தை உண்டாக்கினால் எல்லாவற்றையும்விட அதிகமான இலாபம் வருமோ அந்தப் பண்ட வகையை உற்பத்தி செய்வான். அதாவது உச்ச இலாபங்கள் பலவற்றிலும் சிறந்த உச்ச இலாபத்தை நாடுவான். இப்படிப் பண்டங்களில் ஒன்றைத் தேர்வது சர்வாதீன அங்காடிக்கு மட்டும் தனிச் சிறப்பானதல்ல. வேறு வகை அங்காடியிலுள்ள உற்பத்தியாளரும் இதே வகையில் தான் பண்டத்தைத் தேர்வார்கள் என்று நினைக்கலாம். ஆனால் சில வேறுபாடுகள் உண்டு. தூய போட்டியில் பண்டத் தேர்வு இருக்காது. ஏனெனில் தூய போட்டி அங்காடியில் எல்லா விற்பனையாளரின் பண்டங்களும் எவ்வகையிலும் ஒரே தன்மை யானவை. நிறைகுறைவுற்ற அங்காடியில் பண்டங்களை வேறு படுத்திப் போட்டி நிகழும்; நுழைவு நிகழும். ஆனால் சில வேறு பாடுகள் உள்ளன. முதலாவதாக, நிறைகுறைவுற்ற அங்காடி யிலுள்ளோர் பண்டத்தைத் தேரும்போது எதிராளியின் எதிர்

நடவடிக்கைகளைப் பற்றி அலட்சியப்படுத்தக் கூடும். ஆனால் சர்வாதீனன் இப்படிச் செய்ய முடியாது. இரண்டாவது, நிறை குறைப் போட்டியின் காரணமாகப் பண்ட வகைகள் அதிகமாக இருக்கும். மூன்றாவது, நுழைவுப் பயமற்ற சர்வாதீனன் உற்பத்தி செய்வது அவனுக்கு உச்ச லாபத்தைத் தரும் பண்ட வகையாக இருக்குமேயன்றி மக்களில் பெரும்பாலோர் விரும்பும் வகைப் பண்டமாக இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை.

அடுத்தபடி விற்பனைச் செலவு சம்பந்தமாகச் சர்வாதீனன் எப்படி முடிவு செய்கிறான் என்று பார்ப்போம். தன் விலைக்கேற்ற விற்பனை இருக்குமென்று உணரும் சர்வாதீனன், தான் குறிப்பிடும் விலையில் விற்பனையை அதிகப்படுத்த் விளம்பரச் செலவு செய்ய லாம். பண்டத்தை எப்படித் தேர்கிறானே அப்படியே விளம்பரச் செலவையும் தேர்வான். பண்ட வகை தேர்ந்தானதாக வைத்துக் கொள்வோம். ஒவ்வொரு குறிப்பிட்ட விற்பனைச் செலவுக்கும் அது காரணமாகத் தோன்றும் ஒரு தேவைக் கோடு நிலை இருக்கும். ஒவ்வொரு தேவைக் கோட்டிலும் ஒரு உச்ச மான இலாப நிலை இருக்கும். இப்படியாகப் பல விற்பனைச் செலவுத் தொகைகளுக்கும் பல உச்ச இலாப நிலைகள் காணப்படும். இந்த உச்ச இலாபங்களில் உச்ச இலாபம் கிடைக்கும் அளவு வியாபாரி விற்பனைச் செலவு செய்வான். அதாவது கூடுதல் வருவாய், கூடுதல் விற்பனைச் செலவுக்கு எச்சமாக இருக்கும் வரையில் விற்பனைச் செலவைப் பெருக்கிக்கொண்டே போவான். சமமாகும் நிலையில் உத்தமச் செலவு நிலையையும் உச்ச இலாப நிலையையும் அடைவான். பொதுவாகக் கூறின், நுழைவு எதிர் பார்க்காத நிலையைவிட எதிர்பார்க்கும் நிலையில் விற்பனைச் செலவு அதிகமாக இருக்கும்.

மூன்றாவதாக, உற்பத்தி முறைகளில் தேர்வு எப்படிச் செய்வான் என்று பார்ப்போம். ஒவ்வொரு உற்பத்தி முறைக்கும் ஏற்பச் செலவுக் கோட்டின் நிலை மாறும். மற்ற அங்காடி யிலுள்ளோரைப் போல சர்வாதீனனும் குறைந்த செலவுடைய உற்பத்தி முறையையே ஆள்வான். ஆனால் சில வேறுபாடுகள் காணக்கூடும். முதலாவது, சர்வாதீனன் மிகக் குறைந்த செலவுடைய முறையை ஆளத் தவறினாலும் அவனுக்கு நஷ்ட மேற்படாமலிருக்கலாம். இரண்டாவ்து, புது முறைகளை ஆள விரும்பினால் அதற்கு வேண்டிய முதலைத் தன்னுடைய ஏராள மான இலாபத்திலிருந்து ஒதுக்கக் கூடும். மூன்றாவது, புத்தாக் கங்களினால் (inventions) போட்டி வியாபாரி பாதிக்கப்படுவது போல், இவன் பாதிக்கப்பட மாட்டான்.

விலைபேதங் காட்டல்
(Price discrimination)

விலை பேதங்காட்டலாவது ஒரே பண்டத்திற்கு வேறுபாடான விலைகளை வசூலிப்பது. ஒரு வியாபாரி A-க்கு ஒரு விலையும் B-க்கு ஒரு விலையும் வசூலிப்பானானால் அவன் விலை பேதங் காட்டுவதாகச் சொல்லப்படும். ஒரே பண்டமாக இல்லாது, தம் முள் சிறிது வேறுபடும் பண்டங்களையும் அவைகளின் உற்பத்திச் செலவு வேறுபாட்டுக்குமேல் விலை வேறுபாடு செய்யப்படுமாயி னும் விலைப் பேதங் காட்டப்படுவதாகக் கூறலாம். மட்ட விலைக் கார் (low priced car) ஒன்றின் உற்பத்திச் செலவு ரூ. 6000-உம் நடுத்தரக் காரின் செலவு ரூ. 7000-உம் ஆக இருந்தும், விற்கும் விலை முறையே ரூ. 7000, ரூ. 10,000 ஆக இருந்தால் வியாபாரி பேதங்காட்டுவதாகக் கொள்ளலாம். ஒரே உற்பத்தி வேலையில் உண்டாகும் கூட்டளிப்புப் (joint supply) பண்டங்கள் அவை களின் தனித்தனி உற்பத்திச் செலவுகளின் வேறுபாட்டுக்கு எச்ச மான விலையில் விற்கப்படுமானாலும் பேதங்காட்டுவதாகக் கூற லாம். பாலைக் காய்ச்சி விற்றால் 1 குவளை 1 ரூபாய் என்றும், பால்கோவா செய்து விற்றால் 4 ரூபாய் என்றும் வசூலித்தால் வியாபாரி பேதங்காட்டுவதாகக் கூறலாம். பால் கோவாவுக்குக் கூடுதலான செலவிடுவது உண்மையாயினும் விலை வேறுபாடு எச்சமாயிருக்கிறது. ஆகவே பல வகைகளில் விலை பேதங்கள் உண்டாகலாம்.

தூய போட்டியில் வாங்குவோரிடையே விலை பேதங் காட்ட முடியாது என்பது வெளிப்படை. சர்வாதீனனே விலை பேதங் காட்டும் சக்தி வாய்ந்தவன். ஆகவே விலைபேதம் (price discrimination) என்று பேசும்போது சர்வாதீன விலைபேதமே குறிப் பிடப்படுகிறது. சர்வாதீனன் தன் இலாபத்தை உச்சப்படுத்தும் நோக்கத்தோடு, தன் சர்வாதீனச் சக்தியைப் பயன்படுத்தி, விலை பேதங் காட்டுகிறான் என்பது கோட்பாடு. உச்ச இலாப நோக்க மில்லாது வேறு நோக்கங்களுடன் விலை பேதங்காட்டக்கூடுமாயி னும் அவைகளை இத்தொடரால் குறிப்பிடுவதில்லை.

விலை பேதங் காட்டுவதற்கு அடிப்படையாக வேண்டிய நிபந்தனைகள் பல. ஓர் அலகுக்குள்ள தேவைவிலை (demand price) மற்றோர் அலகுக்குள்ள தேவை விலையுடன் தொடர்பில்லா திருத்தல் வேண்டும். அப்போதுதான் ஒவ்வோர் அலகையும் தனிப்பட்ட விலைக்கு விற்கக்கூடும். அப்படியானால் ஓர் அலகு மற்றோர் அலகுக்கு ஈடாகக் கிடைக்க முடியாதிருக்க வேண்டும்.

இது உண்மையாக வேண்டின் இரண்டு சூழ்நிலைகள் அவசியம். (1) ஓர் அங்காடியில் அல்லது நுகர்வோனுக்கு விற்கப்பட்ட ஓர் அலகு, வேருேர் அங்காடிக்கு அல்லது நுகர்வோனுக்கு மாற்ற முடியாதிருக்க வேண்டும். (2) ஓர் அங்காடியில் உள்ள தேவை (அல்லது நுகர்வோன்) மற்ருேர் அங்காடிக்குச் செல்ல முடியா திருக்க வேண்டும். சர்வாதீனத்தின்கீழ் தான் இந்த நிபந்தனைகள் நிறைவேறும்.

பேராசிரியர் பிகு, எந்தச் சூழ்நிலைகளில் (a) அங்காடிக் கங்காடி அலகு பெயராதென்பதற்கும் (b) தேவை பெயராதென் பதற்கும் அநேக உதாரணங்கள் காட்டியுள்ளார்.

(a) வாங்குவோருக்கு நேரடியாகச் செய்யும் பணிகளை அவர்கள் பிறருக்கு மாற்ற முடியாது. உதாரணமாக மருத்துவர், வக்கீல்கள், ஆசிரியர் முதலியோர் செய்யும் பணிகள், அவைகளைப் பெற்ருேரே நுகர முடியுமே அன்றி அவர்கள் பிறருக்கு மறு விற்பனை செய்யமுடியாது. செல்வந்தரைவிட ஏழையிடம் குறைந்த கட்டணம் வாங்கி விலை பேதங் காட்டும் ஒரு டாக்டரிடம் ஒரு செல்வந்தர் ஏழையை அனுப்பி அவன்மூலம் டாக்டரின் பணியைக் குறைந்த விலைக்குப் பெற முடியாது. பொருள்களின் இடம், உரு முதலிய மாற்றுவது சம்பந்தமான பணிகள் விஷயத்திலும் பணி செய்வோர் பொருளுக்குப் பொருள் கூலிபேதம் காட்டினுல், ஒரு பொருளுக்குப் பதில் மற்ருெரு பொருளை மாருட்டம் செய்ய முடியாது. உதாரணமாக, கரிக்குக் கட்டணம் குறைவென்ற காரணத்தால் பொன்னைக் கரியாக்கி இரயிலில் அனுப்ப முடியாது. பொற்கொல்லன் வெள்ளி நகைக்கு மலிவான கூலி வாங்குவதால் அவனிடம் பொன்னை வெள்ளியாக்கித் தர மாட்டார்கள். இதற்கடுத்த நிலையில், மாருட்டம் செய்வதற்கு வசதி குறைந்தவை வீடுகளுக்குத் தண்ணீர், மின் முதலிய அளிப்புக்கள். இவைகள் சம்பந்தமாக மாருட்டம் செய்வது ஓரளவு சாத்தியமாகும் என்பது அனுபவம். இதற்கும் அடுத்த நிலையில் மாருட்டத்துக்குத் தடையாயிருப்பது கடத்துச் செலவு (transport cost) அல்லது சுங்கவரி. இரண்டு அங்காடிகளுக்கிடையில் மாருட்டம் செய்வது தூரத்தையும், வரி வேறுபாட்டையும் பொறுத்தது. இவைகள் பண்டத்தின் விலை வேறுபாட்டைவிட அதிகமாக இருந்தால் குறைந்த விலை அங்காடியிலிருந்து ஏற்ற விலை அங்காடிக்குப் பண்டம் பெயராது.

(b) அங்காடிகளுக்குள் தேவை பெயராமை பல காரணங்களால் ஏற்படலாம். விற்பனைப் பொருள் நுகரும்போது நேரடியாக வாங்கவேண்டியதாயின், செல்வருக்கும் ஏழைக்கும் விலை பேத

முண்டாயின், குறைந்த விலையில் வாங்குவதற்காகச் செல்வர் ஏழைகளாக மாற மாட்டார்கள். மருத்துவ வசதியையே இதற்கும் உதாரணமாகக் கூறலாம். இப்படியே பொன்னுக்குக் கட்டணம் அதிகம் என்ற காரணத்தால் பொன் வியாபாரிகள் கரி வியாபாரி களாக மாறிவிட மாட்டார்கள். இந்த இரண்டு உதாரணங்களிலும் ஆள் மாருட்டம் செய்வதற்குக் கொஞ்சம் இடம் இருக்கிறதென்ப துண்மை. ஆனல் இது அற்ப அளவில்தான் நடைபெறும். இப் படிப்பட்ட ஆள் மாருட்டத்தைத் தடுக்கவே உற்பத்தி செய்வோர் கள் பண்டங்களுக்கு\வணிகக் குறி, பேடண்ட் முதலியவைகளின் மூலம் வேறுபாடு புகட்டி, ஏழைகள் விலைகளில் செல்வர் வாங்கா திருக்கச் செய்கின்றனர். உதகை போன்ற உல்லாச நகரங்களில் ஓட்டல்கள், கோடையில் உயர்ந்த கட்டணமும் குளிர்காலத்தில் குறைந்த கட்டணமும் வாங்குகின்றன. இரயில்வேத் துறையில் பேத விலைக்கு அநேக சான்றுகள் உண்டு.

மேற்கண்டவாறு பண்டங்களுக்குள் மாருட்டமும் வாங்கு வோருள் மாருட்டமும் ஏற்படாதிருக்கக் காண்போமாயின் அடிப் படையில் கீழ்க்கண்ட காரணங்கள் இருக்கக்கூடும்.

(1). வாங்குவோரிடையே வேறுபாடு: வாங்குவோர் சிலரி டையே அறியாமையிருந்தால், அவர்கள் குறைந்த விலைக்கு வேறி டத்தில் வாங்கலாமென்பதை அறியாதிருப்பர். ஆகவே பேத விலைக் காளாவர். சிலர் அறியாமையினல் ஓர் அலகு மற்ருேர் அலகை விடச் சிறந்தது என்று கற்பனை செய்துகொண்டு பேத விலைக்கிலக் காகக் கூடும். சிலர் அறிந்திருந்தும் விலை வேறுபாட்டை அலட் சியப்படுத்தி விலைபேதத்துக்கு ஒருப்படக்கூடும்.

(2) விற்பனைப்பண்டத்தில் வேறுபாடு: நுகர்வோர் நேரடி யாக அனுபவிக்க வேண்டிய பொருள்களையோ, பணிகளையோ பிறரைக்கொண்டு பெற முடியாதாகையினல், நுகர்வோருக்குள் யாதானுமொரு அடிப்படையில் பேதங்காட்டி வேறுபட்ட விலைகளை வசூலிக்க முடிகிறது.

(3) அங்காடிகளுக்கிடையே தடைகள்: அங்காடிகளுக் கிடையே கடத்துச் செலவு, சுங்க வரிகள் ஆகியன உள்ளமையால், இந்த அளவுக்கு விலைபேதம் காட்டக்கூடும்.

ஆகவே விலைபேதம் காட்ட வேண்டுமானல் (1) சர்வா தீனம் இருக்க வேண்டும். (2) ஆள் அல்லது பண்ட மாருட்டம் இல்லாதபடி அங்காடி பகுக்கப்படக் கூடியதாக வேண்டும்.

(3) கடத்துச் செலவுக்ள், வரிகள் விலை வேறுபாட்டுக்கு மேல் இருக்க வேண்டும்.

இதுவரை நாம் விலை பேதம் எச்சூழ்நிலையில் சாத்தியம் (possible) என்று பார்த்தோம். இனி எப்போது அது ஆதாயமான தாக (profitable) இருக்கும் என்று பார்ப்போம். சர்வாதீன னுடைய நோக்கம் பழைய அங்காடியைப் பலவாகப் பிரித்து மொத்த இலாபத்தை அதிகப்படுத்துவதாகும். மொத்த இலாபம் உச்சமாக இருக்க வேண்டுமானுல் இறுதிநிலை வருவாய் இறுதி நிலைச் செலவுக்குச் சமமாகும் அளவில் உற்பத்தி செய்ய வேண்டும். ஒரு சர்வாதீனன் தன் அங்காடியை இருபகுதிகளாய் பிரிப்பதாக வைத்துக்கொண்டால், இரண்டிலும் தனித் தனியே இறுதிநிலை வரவு இறுதிநிலைச் செலவுக்கு ஈடாகும் அளவுக்கு விற்பனை செய்ய வேண்டும்.

வாங்குவோரிடையே பூரணப் போட்டியுண்டென்றும், அங்காடிகளுக்கிடையே பண்டமோ தேவையோ பெயர முடியாத தென்றும், பிரிந்த இரண்டு அங்காடிகளிலும் சர்வாதீனம் இருக்கிறது (இது ஓர் எடுகோள்) என்றும் வைத்துக் கொள் வோம். சாதாரண சர்வாதீனத்தைவிட விலைபேர சர்வாதீனத்தில் அதிக ஆதாய மேற்பட வேண்டுமானுல் பிரிக்கப்பட்ட அங்காடி களில் தேவை நெகிழ்ச்சியில் வேறுபாடு இருக்க வேண்டும். சர்வாதீன விலை (monopoly price) அளவில் இரு அங்காடி களிலும் தேவை நெகிழ்ச்சி வேறுபடின், (தேவைக் கோட்டின் பிற பகுதிகளின் நெகிழ்ச்சி எதுவாயினும் சரி) விலை பேதங் காட்டுவது ஆதாயமாக இருக்கும். நெகிழ்ச்சி ஒரே மாதிரியாயின் கூடுதலான ஆதாயம் ஒன்றுமில்லை. நெகிழ்ச்சி ஒன்றுன போது இறுதிநிலை வருவாய் $\left[MR = AR\left(\frac{e-1}{e}\right) \right]$ இரண்டு அங்காடி களுக்கும் ஒரே மாதிரியாக இருக்கும். ஆகவே விலை பேதம் இலாபகரமாக இருக்க நெகிழ்ச்சி வேறுபட வேண்டும். எந்த அங்காடியில் நெகிழ்ச்சி குறைவாக உள்ளதோ அதில், சாதாரண சர்வாதீன விலைக்குமேல் வசூலிப்பது ஆதாயமாக இருக்கும். நெகிழ்ச்சிக் குறை வாயுள்ளமையின் விலை ஏற்றம் தேவையை வெகுவாகக் குறைக்காது. நெகிழ்ச்சி அதிகமான மற்ற அங்காடியில் விலையை ஏற்றுவது முடியாது. அதில் விலையைக் குறைப்பது விற்பனையை அதிகப்படுத்தும். முதல் அங்காடியில் சிறிது விற்பனை குறைந்தாலும், அதைப் பன்மடங் காக இரண்டாம் அங்காடி ஈடு செய்யும். ஆகவே முதலங்காடி யிலிருந்து இரண்டாமங்காடிக்குப் பண்டத்தை மாற்றுவது ஆதாய

மாகவிருக்கும். ஒரு குறிப்பிட்ட சராசரி வருவாயின் (AR) உறவான இறுதிநிலை வருவாயின் (MR) அளவு, நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது. சாரசரி வருவாய் (சர்வாதீன விலை) இரண்டங் காடிகளுக்கும் ஒன்ருயிருப்பதால், நெகிழ்ச்சி குறைந்த அங்காடி யில் MR குறைவாக இருக்கும். உச்ச இலாபமடைய MR = MC சமன்பாடு வேண்டுமாதலால், நெகிழ்ச்சி குறைந்த அங்காடி யிலிருந்து அலகுகளை நெகிழ்ச்சி மிக்க இரண்டாமங்காடிக்கு மாற்ற வேண்டும். இதனல் முதலங்காடியில் இறுதி நிலை வருவாய் உயர்த்தப்படும்; இரண்டாமங்கடியில் தாழ்த்தப்படும். இரண்டிலும் MR சமமாகும்போது நெகிழ்ச்சி வேறுபாட்டுக்கேற்ப அங்காடி களுக்குள் விலை வேறுபடும். குறைந்த நெகிழ்ச்சி உடைய அங்காடியில் விலை அதிகமாக இருக்கும். ஆகவே மொத்த சர்வாதீன உற்பத்தியை இரண்டு அங்காடிகளிடையே இறுதிநிலை வருவாய் சமமாகும் வரையில் பகிர்வது சர்வாதீனனுக்கு உச்ச இலாபம் தரும் என்பது முடிவாகிறது.

குறிப்பிட்ட மொத்த உற்பத்தியைப் பகிர்வது

கீழே வரும் படம் இரண்டு அங்காடிகளுக்குள் சர்வாதீனன் விற்பனையைப் பகிர்வதை விளக்குகிறது. ஒன்றை அங்காடி I

படம் 49 (அ)

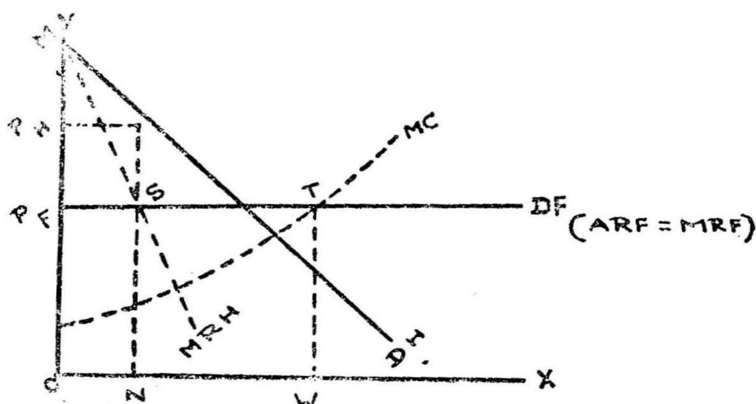
சர்வாதீன விலைபேதம் (உள் நாடும், வெளிநாடும்)

என்றும், மற்றென்றை அங்காடி II என்றும் குறிப்போம். அவைகளின் தேவைக்கோடு D^1, D^2 என்றும் மொத்தத் தேவை TD என்றும் வைத்துக் கொள்வோம். முதலங்காடி இறுதிநிலை வருவாய் MR^1. இரண்டாம் அங்காடி இறுதிநிலை வருவாய் MR^2. பேத விலைக்குமுன் மொத்த சர்வாதீன உற்பத்தி OM. சர்வாதீன விலை OPm (= MT). இரண்டாம் அங்காடி இறுதிநிலை வருவாய் NS. முதலங்காடி இறுதிநிலை வருவாய் = -RF.

பேதவிலை ஏற்பட்டபின்: இறுதிநிலை வருவாய் இரண்டிலும் சமமாகும்படி மொத்த உற்பத்தி OM-ஐப் பிரிக்க வேண்டுமானல் GC-ஐ முதலங்காடியிலிருந்து II-வதுக்கு (NA ஆக) மாற்ற வேண்டும். அப்போது II-வதில் மொத்த வருவாய் உயர்வு (increase in total receipt) NABS; I-வதில் உயர்வு = RFC—GHC. நாம் இங்கு அங்காடி I, II என்று குறிப்பிட்டவற்றை முறையே உள்நாடு, வெளிநாடு என்றும் வைத்துக் கொள்ளலாம்.

மேலே படத்தில் நாம் மொத்த உற்பத்தி முன்னுடியே நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளதாக வைத்துக் கொண்டு வியாபாரியின் பிரச்சினை உச்ச இலாபம் பெற அதை இரண்டங்காடியிலும் எப்படி நிரவுவது என்று கண்டோம். மொத்த உற்பத்தியும் மாறக் கூடியதாயின் எப்படிச் சர்வாதீனன் விலை பேதம் செய்வான் என்பதை இனிப் பார்ப்போம். இப்போதும் இலாபம் உச்சமாக வேண்டுமானல் இறுதிநிலை வருவாய் இரண்டு அங்காடிகளிலும் சமமாக வேண்டும். ஆனல் ஒரு புதிய பிரச்சினை தோன்றுகிறது. அதாவது இந்த இறுதிநிலை வருவாய் (மொத்த உற்பத்தியின்) இறுதிநிலைச் செலவுக்கும் சமமாக ஆகவேண்டும்.

முதலில் சர்வாதீனன் இரண்டு அங்காடிகளில் ஒன்றில் மட்டும் சர்வாதீன சக்தியுடையவனுகவும் மற்றென்றில் அவனுக்குப் போட்டியிருப்பதாகவும் கொள்வோம். அவனது சமநிலையைக் கீழ்க்கண்ட படம் காட்டும்.

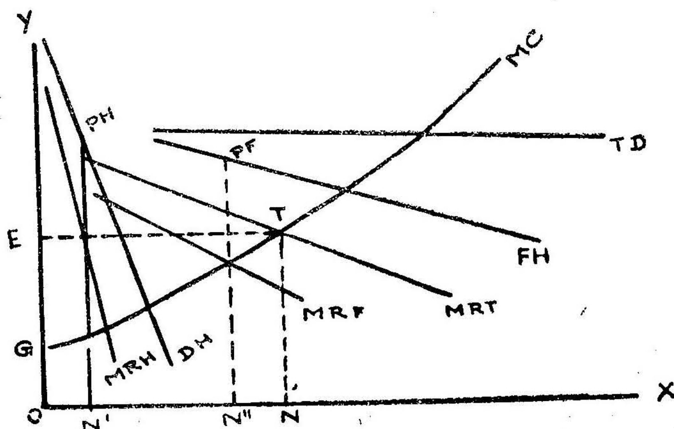


படம் 49 (ஆ)

ஓர் அங்காடியில் சர்வாதீனம்

DH: உள்நாட்டுத் தேவைக்கோடு. MRH: இறுதிநிலை வருவாய் (H என்பது Home என்பதைக் குறிக்கிறது). அயல் நாடுகளில் சர்வாதீனனுக்குப் போட்டி யிருப்பதாகவும் அங்கு விலை PF என்றும் வைத்துக் கொள்கிறோம். ஆகவே அயல் நாட்டில் சர்வாதீனனுக் கெதிர்ப்படும் தேவைக்கோடு அளவில் நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கும். ஆகவே அங்கு இறுதிநிலை வருவாயும் சராசரி வருவாயும் சமம். (ARF, MRF என் பதில் F என்பது Foreign என்பதைக் குறிக்கிறது). மொத்த உற்பத்தியின் இறுதிநிலைச் செலவை MC காட்டுகிறது. சர்வா தீனனது மொத்த உற்பத்தியை MC கோடானது 'தொகுத்த MR' கோட்டை வெட்டுமிடத்தைக் கொண்டு நிர்ணயிக்கலாம். படத்தில் தொகுத்த MR கோடு MSTDF. ஆகவே மொத்த உற்பத்தி OW ஆகிறது. மொத்த உற்பத்தியை எப்படி இலாப கரமாகப் பகிர்வது? உச்ச இலாபம் பெற MR இரண்டு அங்காடி களிலும் சமமாக இருப்பதோடு MC-க்கும் சமமாக இருக்கும்படிப் பகிர்தல் வேண்டும். ஆகவே படத்தில் உள்நாட்டில் ON விற்று, மீதி NW அயல் நாடுகளில் விற்க வேண்டும் என்று தெரிகிறது. ஆனால் உள்நாட்டில் விலை O—PH; அயல் நாட்டின் விலை O—PF. மொத்த இலாபம் MSTJ.

அடுத்தபடி இரண்டு அங்காடிகளிலும் சர்வாதீனம் இருப்ப தாக் வைத்துக் கொள்வோம். அப்போது எப்படி உச்ச இலாபம் பெறுவது?

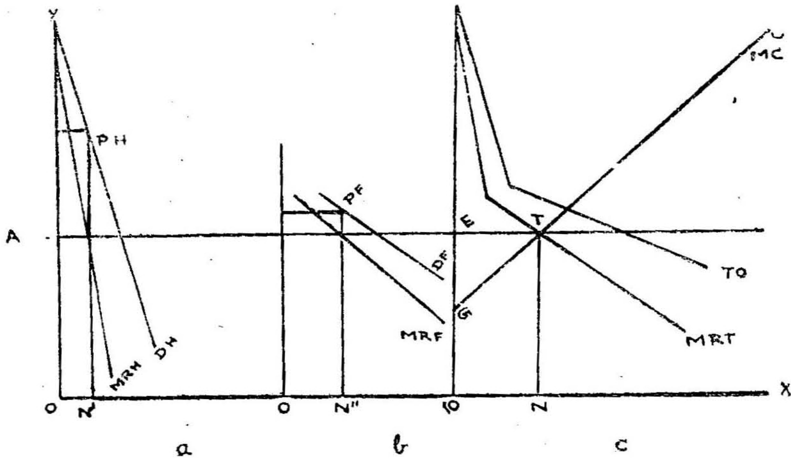


படம் 49 (இ)
இரண்டங்காடிகளிலும் சர்வாதீனம்

DH : உள்நாட்டுத் தேவைக்கோடு
MRH : உள்நாட்டு இறுதிநிலை வருவாய்
DF : அயல் நாட்டுத் தேவைக்கோடு
MRF : அயல் நாட்டு இறுதிநிலை வருவாய்
TD : தொகுத்த தேவைக்கோடு
MRT : தொகுத்த தேவைக் கோட்டிற்கிணையான MR.

MC-யும் MRT-யும் சந்திக்குமிடம் மொத்த உற்பத்தி ON என நிர்ணயிக்கிறது. இலாபகரமாய்ப் பகிர்வதற்கு இரண்டங்காடிகளிலும் இ. நி வருவாய் சமமாக இருக்கவேண்டுமாதலின் T-யிலிருந்து Y அச்சுக்குச் செங்குத்துக்கோடு வரையப்படுகிறது. மொத்த உற்பத்தி ON-ல் உள் நாட்டில் ON'-ம், அயல் நாட்டில் ON"-ம் விற்கப்படும். விலை முறையே N'PH-ம் N"PF-ம் ஆக இருக்கின்றது. சர்வாதீன இலாபம் ETG.

குழப்பமாகத் தோன்றும் இந்தப் படத்தைப் பிரித்துக் கீழ்க் கண்டவாறு வரையலாம்.



படம் 49 (ஈ)

C படத்தில் TD என்பது DH-ஐயும் DF-ஐயும் தொகுத்தது. MRT என்பது MRH-ஐயும் MRF-ஐயும் தொகுத்தது. MC மொத்த உற்பத்தியின் இறுதிநிலைச் செலவுக்கோடு.

இந்த MC ஐயும் MRT ஐயும் கொண்டு மொத்த உற்பத்தி ON என்று நிர்ணயமாகிறது. T-யிலிருந்து வரையப்படும் AT கோடு இரண்டு அங்காடிகளின் பங்குகளையும் விலைகளையும் நிர்ணயிக்கிறது. சர்வாதீன இலாபம் ETG (C படத்தில்).

விலையைப் பொறுத்த மட்டில் தேவை நெகிழ்ச்சி குறைவாயுள்ள அங்காடியில் விலை, நெகிழ்ச்சி அதிகமாயுள்ள அங்காடி விலையைவிட அதிகமாக இருக்கிறது.

உற்பத்தி எப்படிப் பாதிக்கப்படும்? குறைந்த விலை அங்காடிப் பகுதியில் முன்னர் வாங்காதவர்கள் இப்போது வாங்க முன் வரலாமாதலால் மொத்த உற்பத்தி சாதாரணச் சர்வாதீன உற்பத்தியைவிட அதிகமாக இருக்கக்கூடும். இப்படி விற்பனை அதிகப்பட்டு, உற்பத்திச் செலவும் இறங்கிச்செல் விதிக் (decreasing cost) குட்பட்டிருந்தால், விலையும்கூட இரண்டு அங்காடிகளிலும் குறையலாம். இப்படிப் பார்க்கும்போது வெளி நாட்டிலும் உள்நாட்டிலும் ஒரே விலையில் சர்வாதீனன் விற்க வேண்டுமெனக் கட்டுப்பாடு செய்வதும் சிலபோது தவருகலாம். ஏனெனில் வெளி நாட்டில் உள்நாட்டைவிடக் குறைவான விலையில் விற்கும்போது, வெளி நாட்டுத் தேவை பெருகி, உற்பத்திச் செலவு குறைந்து, உள்நாட்டு விலை சாதாரணச் சர்வாதீன விலைக்குக் கீழ் இறங்கக் கூடும். இதற்கு உதாரணம் இரயில்வே உலகில் காண்கிரேம். இரயில்வேக்கள் கரிக்குக் கட்டணத்தைக் குறைவாகவும், சாமான்களுக்குக் கட்டணம் செலவுக்கு எச்சமாகவும் வாங்குகின்றன. இதைக் குறை கூறுவது தவறு. ஏனெனில் இவ்வித விலைபேதம் செய்யாவிடின் கரியும் சாமான் வீதத்தைக் கொடுக்க வேண்டிவரும். கரி இரயில்வேக்களை நாடாது.

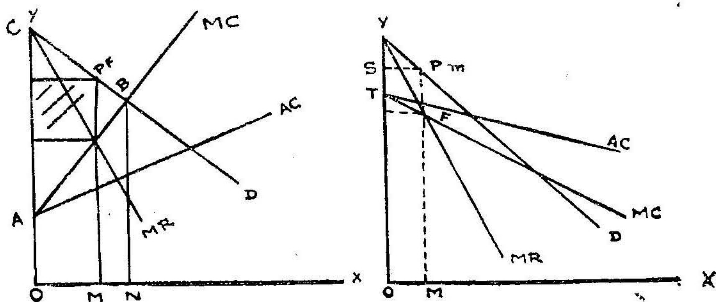
குறைந்த கட்டணத்தின் கவர்ச்சியால் கரி இரயிலுக்கு வருவதால் இரயிலுக்குள்ள மாருச் செலவுப் பளுவை ஓரளவுக்காவது அது பகிர்ந்து கொள்கிறது. இதனல் சாமான்கள் (விலை பேதமில்லாத நிலைகளில் செலுத்தியதைவிட) குறைந்த கட்டணம் தர முடிகிறது.

பிகுவின் பேத வகைப்பாடு

பேராசிரியர் பிகு, விலைபேத முறையில் மூன்று தரங்கள் (degrees) உண்டென விளக்கினர்.

முதல்தர விலைபேதத்தில் (discrimination of the first degree) ஒவ்வோர் அலகுக்கும் வேறுபட்ட விலை வசூலிக்கப் படுகிறது. அவ்விலையில் நுகர்வோர் எச்சப்பாடு (consumers' surplus) ஒன்றும் இருக்காது. இரண்டாம் தரத்தில் (discrimination of the second degree) சில விலை மண்டலங்கள் இருக்கும். X விலைக்கு மேற்பட்ட தேவை விலை (demand price) யைப் பெறக்கூடிய அலகுகள் அனைத்தும் X விலையில் விற்கப்படும். X க்குக் கீழ்ப்பட்டும் Y-க்கு மேற்பட்டுமுள்ள தேவை விலையைப் பெறக்கூடியவை அனைத்தும் Y விலையில் விற்கப்படும். இப்படியே படிப்படியாக ஒரு மண்டலத்தின் அடித்தள விலையில் அம்மண்டலத்தைச் சார்ந்த தேவைகள் பூர்த்தி செய்யப்படும். மூன்றும் தரத்தில் (discrimination of the third degree) பல தொகுதிகளாகப் பிரிக்கப்பட்டு ஒவ்வொரு தொகுதிக்கும் ஒரு தனி விலை குறிப்பிடப்படும். நாம் மேலே படித்ததனைத்தும் இவ் வகையைப் பற்றியேயாகும். இதுதான் உலகில் பெரும்பாலும் காணப்படுவது.

முதல் தர விலைபேதத்தைக் கீழ்க்கண்ட படத்தால் விளக்கலாம். இந்தவித விலைபேதத்தில் ஒவ்வோர் அலகின் விலையும் (நுகர்வோர் எச்சப்பாட்டுக்கு இடமில்லாமல்) உச்ச அளவாக இருக்கும். (இதைப் பூரண விலைபேதம் (perfect discrimination) என்றும் குறிப்பிடுவதுண்டு). இந்த முறையில் தேவைக்கோடே இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடாக இருக்கிறது.



படம் 50 (அ), (ஆ)

முதல்தர விலை பேதம்

(அ) இறுதிநிலைச் செலவு ஏறுவதாயின்

(ஆ) இறுதிநிலைச் செலவு இறங்குவதாயின்

OM: சாதாரண சர்வாதீன உற்பத்தி

ON: பேதஞ்செய் சர்வாதீன உற்பத்தி

இந்தவிதமான விலைபேதம் காண்பதரிது. எல்லோருடைய தேவைக் கோடுகளும் ஒரே மாதிரியாகவும், அறியக்கூடியதாகவும் இருந்தால்தான் ஒவ்வோர் அலகுக்கும் நுகர்வோர் எச்சப் பாடில்லாத விலையை வசூலிக்க முடியும். உதாரணமாக 100-வது (இறுதிநிலை) அலகுக்கு ஒருவன் 1 புது பைசா தருவானானால், 100 அலகுகளுக்கும் 300 நயே பைசே தருவானானால், 100 உருப்படிகள்கொண்ட தொகுதியாகவே, 300 நயேபைசேவிற்குச் சர்வாதீனன் விற்கலாம். இவ்வித பேதங் காட்டுகை நடைமுறையில் முடியாது. நபர்களின் தேவை ஷெட்யூல்கள் ஒரே தன்மையானவை அல்ல. ஒவ்வொருவனுடனும் தனித்தனியே பேரம் செய்யக்கூடாதோ எனில் அதற்கு எவ்வளவு சிரமமும் காலமும் பிடிக்கும் என்பதைக் கருதும்போது இதுவும் நடவாதெனலாம்.

ஆகவே சாதாரணமாக அங்காடியிலுள்ளோரை எவ்விதமாகவாவது தொகுதிகளாக (அங்காடிகளாக)ப் பிரித்து விலைபேதம் காட்டுவதே சாத்தியமானது.

7. ஆலிகாப்பலியில் விலை நிர்ணயம்
(Price determination under Oligopoly)

ஆலிகாப்பலி வகைகள்

சர்வாதீனமும் தூய போட்டியும் தொழிலுலகில் அரசாங்கத் தொழில்களில் தவிர காண்பதரிது. நிறுவனங்கள் பெரும் பான்மையும் இரண்டுக்கும் இடைப்பட்ட ஆலிகாப்பலி வகை யிலே அடங்குவனவாயுள்ளன. ஒவ்வொரு துறையிலும் விற்பவர் கள் ஒரு சிலராகவும் அவர்கள் ஒவ்வொருவரது பண்டமும் பிற ருடைய பண்டங்களின் போட்டிக்கு அற்பமாக உட்பட்டிருக்கவும் காண்கிறோம். ஒவ்வொரு விற்பனையாளனுக்கும் ஓரளவு சர்வா தீனம் இருக்கிறதாகக் காணப்படுகிறது.

ஆலிகாப்பலியில் பல வகைகள் காணப்படுகின்றன. அவை களைக் கீழ்க்கண்ட இனங்களாகக் குறிப்பிடலாம்.

சர்வாதீனப் போட்டி (Monopolistic competition)

இவ்வகையில் விற்பனையாளர்கள் அநேகர். அவர்களது பண்டங்கள் 'வேறுபடுத்தப்பட்டவை (differentiated). ஆனால் ஒன்றுக்கொன்று நெருங்கிய பதிலீடுகளாக (substitutes) இருக்கும். ஒவ்வொருவனும் அங்காடி விற்பனையில் ஒரு சிற்றள வுக்கே காரணமாக இருப்பதால் அவனுடைய உற்பத்தி அள விலும் விலையிலும் ஏற்படும் மாறுதல்கள், பிறருடைய உற்பத்தி அளவுகளையும் விலைகளையும் கருதக்கூடிய அளவுக்கு பாதிக்க மாட்டா. ஆகவே ஒவ்வொருவனும் தன் விற்பனைக் கொள்கை களை நிர்ணயிக்கும்போது எதிராளியின் கொள்கைகளைப் பற்றிக் கருத வேண்டியதில்லை.

தூய ஆலிகாப்பலி (Pure Oligopoly)

இதில் விற்பவர்கள் ஒரு சிலர் (few). விற்கும் பண்டங்கள் ஒரே தன்மையானவை (homogeneous). சிலராயுள்ளபடியால், பண்டங்கள் ஒற்றுமையுடைமையால் எதிராளியின் விற்பனைக் கொள்கைகளைப் பற்றிக் கருதியே தன் கொள்கைகளை நிர்ணயிக்க வேண்டியிருக்கும். ஒருவனுடைய விற்பனை அளவிலும் விலையிலும் ஏற்படும் மாறுதல்கள் மற்றவர்களைப் பாதிக்கும்.

பண்ட வேறுபடுத்தும் ஆலிகாப்பலி (Differentiated Oligopoly)

மேற்கண்ட இனத்துக்கும் இதற்கும் வேறுபாடு, பண்டங்கள் வேறுபடுத்தப்பட்டபடியால் ஒன்றுக்கொன்று நெருங்கிய பதிலீடுகளாக இல்லாமையே. இதனால் ஒவ்வொருவனுக்கும் ஓரளவு சர்வாதீனம் இருக்கும்.

நாம் முதலில் இருவகையான ஆலிகாப்பலிகளையும் பற்றி அறிந்து, பின்னர் சர்வாதீனப் போட்டியைப் பற்றி அறியப் புகுவோம். ஆலிகாப்பலிகள் தோன்றும் காரணங்கள் சர்வாதீனங்கள் தோன்றும் காரணங்களுக்கு ஒப்பானவை. ஒரு தொழில் துறையில் முதன்முதலில் பிறக்கும்போதே சில நிறுவனங்கள் மட்டும் ஈடுபடுவதாக இருக்கலாம். வேறு சில துறைகளில் நாளடைவில் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை குறைந்து ஆலிகாப்பலி தோன்றலாம். போட்டியிட்டவை அழிக்கப்பட்டோ, ஐக்கியமாகும்படி வற்புறுத்தப்பட்டோ நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை ஒருசிலவாகலாம். இப்படி அழித்தும் அணைத்தும் ஆலிகாப்பலி தோன்றக் காரணங்கள் பேரளவு உற்பத்தியினால் கிடைக்கும் சிக்கனங்கள், போட்டியினால் ஏற்படும் தீமைகளைத் தவிர்க்க விரும்பல், அங்காடியில் சிலரது பண்டங்களுக்கே செல்வாக்கு நிலைபெறுதல், பிறருக்குக் கிடைக்காத சில சிறப்பு வசதிகள் கிடைத்தல், பேட்டண்டு உரிமை கிடைத்தல் ஆகியவைகளாக இருக்கலாம்.

மேற்கண்ட முறைகளாலும் தோன்றிய ஆலிகாப்பலி நிலைமையை நிலைபேறு செய்ய அநேக சக்திகள் வேலை செய்யக்கூடும். சட்ட உரிமையும் பெருநிதித் தேவையும் பிறர் இத்துறையில் நுழைவதைத் தடுக்கலாம். தங்கள் பண்டங்களை வாங்குவோரிடம் செல்வாக்குப் பெற்றபின் பிறர் அதைத் தகர்ப்பது கடினமாக இருக்கும்.

விலை நிர்ணய முறை

இனி இருவகை ஆலிகாப்பலிகளில் விலை நிர்ணயமாகும் முறையை ஆராய்வோம்.

பண்ட வேறுபடுத்தும் ஆலிகாப்பலி

அமெரிக்கா போன்ற நாடுகளில் செய்பொருள் துறையில் இவ்வினம் பரந்து காணப்படுகிறது. இவ்வகையில் இருக்கும் ஒரு விற்பனை ஆளின் தேவைக்கோடு சாதாரணத் தேவைக் கோட்டைப்போல் இருக்கும். அதாவது மற்றவர்களின் விலைகள் உள்ளவாறிருக்க (rivals' prices given) அவனது விற்பனை விலையைப் பொறுத்திருக்கும். ஆகவே கோடு இடமிருந்து வலம் சரிவதாகக் காணப்படும். எதிராளிப் பண்டத்தின் போட்டி ஓரளவாவது உண்மையால் சர்வாதீனன் கோட்டைவிடக் குறைந்த சரிவுடையதாகக் காணப்படும். போட்டி உண்மையால், மற்றவர்கள் விலை மாறுதிருக்க, ஒருவன் தன் விலையைக் குறைத்தால் வாங்குவோர் மற்றவர்களைக் கைவிட்டு இவனைப் பேரளவில் நாடுவர். இவன் மட்டும் தன் விலையை உயர்த்தினால் பேரளவில் வாங்குவோர் இவனைக் கைவிடுவர். ஆகவே இவனது விலை மாறுதல்கள், மிகுந்த சக்தி வாய்ந்தவை.

ஆனால் மேற்கண்டவாறு, தான் மாற்றியும் பிறர் மாற்றாது பழைய விலையையே பின்பற்றி நிற்பார்கள் என்று எதிர்பார்க்க முடியுமா? தன் எதிராளிகள் ஒருசிலரேயாக இருப்பதால் தன் விலை மாற்றத்தினால் ஏற்படும் விளைவுகள் ஒவ்வொருவரும் நன்கு உணரும் அளவுக்குப் பிறரைப் பாதிக்கும். ஆகவே தன் செயலைப் பிறரும் பின்பற்றுவார்கள் என்றே ஆலிகாப்பலி வியாபாரி எதிர்பார்க்க வேண்டும்.

ஆகவே இவன் தன் நடப்பில் கருதவேண்டிய தேவைக்கோடு எதிராளியின் எதிர்நடவடிக்கையை அனுசரித்த தேவைக்கோடாக இருக்கும். ஆனால் எதிராளி எவ்வகையான எதிர்நடவடிக்கையை எடுப்பான் என்று எதிர்பார்ப்பது முடியாதாகையால் இவனது தேவைக் கோடு உறுதியான உரு ஒன்று உடையதாகக் கருத முடியாது. அவன் தேவைக்கோடு பல்வேறு யூகங்களுக்குட்பட்டதாகிறது. இத்தேவைக் கோட்டுப் பிரச்சினை ஆலிகாப்பலி வியாபாரிகளின் பிணைந்த நிலையைக் காட்டுகிறது.

பண்டவேறுபாடு புகட்டப்பட்ட ஆலிகாப்பலியின் சிறப்பியல்பு, விற்பனையாளர்கள் எதிராளியைப் பற்றி யாதொன்றும் உறுதியாகக் கூற முடியாமல் நடக்க வேண்டியிருப்பதாகும். தன் செயல் பிறரைப் பாதிக்கும் என்றறிவானே ஒழிய, பாதிப்பு எவ்வளவினதாக இருக்கும் என்பதை அனுபவத்தாலன்றி முன்கூட்டி அறியமுடியாத நிலையில் ஒவ்வொருவனும் இருக்கிறான். எதிராளி எதிர்ப்பானா, எவ்வளவு சக்தியுடன், எவ்வளவு காலம் எதிர்ப்பான் என்று அறிய வழியில்லை. எதிராளி எதிர்த்தால் தான் எப்படிப் பாதிக்கப்படக்கூடும் என்பதையும் முன்கூட்டி நிர்ணயிக்க முடியாது. தான் விலையை மாற்றாதிருந்தால் அல்லது விளம்பரம் செய்யாதிருந்தால் எதிராளியும் சும்மா இருப்பானா என்றும் தெரியாது. இந்நிலையில் தன் விற்பனை அளவு, உற்பத்திச் செலவு, விற்பனை வருவாய் ஆகியன பற்றி யாதொன்றும் உறுதியாகக் கூறமுடியாமல் போட்டியிட வேண்டியிருக்கிறது.

சில ஆசிரியர்கள் பண்ட வேறுபாடுடைய ஆலிகாப்பலியில் நிகழும் போட்டியைச் சதுரங்க ஆட்டத்துக்கு (game of chess) ஒப்பிடுகின்றனர். சதுரங்கத்தில் ஆட்டக்காரன் ஒவ்வொருவனும் தான் எப்படி நகர்த்துவது என்பதை முடிவு செய்ய, எதிராளி எப்படி நகர்த்துவான் என்பதை யூகிக்க வேண்டியிருக்கிறது. தன் நடவடிக்கைக் கெதிராய் எதிராளி பின்பற்றக் கூடிய வழிகள் அநேகம். அவைகளில் எது நடக்கக் கூடியதென்று முடிவு செய்கிறானோ அதற்கேற்ப நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டியிருக்கும். ஆகவே ஆலிகாப்பலி விற்பனையாளன் நடவடிக்கையைப் பற்றி விலை, உற்பத்தி ஆகியவற்றில் பொதுமையான விதி ஒன்றும் கூற முடியாது. எடுகோளுக்கேற்ப விலை, உற்பத்தி ஆகியன நிர்ணயமாகும். நாம் கீழே சில எடுகோள்களை மட்டும் எடுத்துக்கொண்டு ஆய்வோம்.

ஆலிகாப்பலியில் விலை நிர்ணயம்

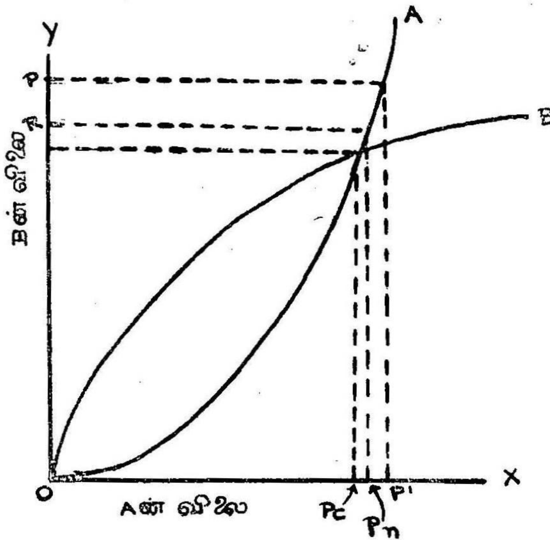
விலைத் தலைவன் (Price Leader)

ஒரு பெரிய நிறுவனம் உச்சலாபம் பெறும் வகையில் நிர்ணயித்த விலையைப் பிற ஆலிகாப்பலி விற்பனையாளர்களும் பின்பற்றி நடக்கலாம். பெரிய நிறுவனத்துக்குப் பிறர் பின்பற்றி நடப்பார்கள் என்ற நம்பிக்கை இருக்கும். எதிர்த்துப் போராட அவர்களுக்கு சக்தியிருக்காது. ஆயினும், அவர்களை முழுதும் அலட்சியப்படுத்தும் சக்தி தனக்கு இல்லாதிருக்கவும் கூடும். அவர்கள் ஒன்று சேர்ந்து தன்னை எதிர்ப்பார்களே என்ற அச்சம் இருக்கக்கூடும்.

ஆகவே அவர்களைத் துறையிலிருந்து துரத்தும் நோக்கத்தோடு தன் கொள்கையை நிர்ணயிக்காது, அவர்களது நலத்தையும் அனுசரித்தே நிர்ணயிக்கும். தான் சர்வாதீன நிலை அடையக்கூடுமாயினும் உலகம் பழிக்கும் என்ற அச்சமும் இருக்கக்கூடும்.

எதிர்விளைவு கருதிய நடவடிக்கை

இதைக்கீழ்வரும் படத்தைக் கொண்டு விளக்கலாம்.



படம் 51

ஆலிகாப்பலியில் எதிர்விளைவு கருதியபோது

x அச்சு A என்ற விற்பனையாளன் வசூலிக்கும் விலைகளையும் y அச்சு B என்ற விற்பனையாளன் வசூலிக்கும் விலைகளையும் காட்டுகின்றன. B வசூலிக்கும் ஒவ்வொரு விலை நிலையிலும் A ஆனவன் வசூலிக்கக் கூடிய மிக்க இலாபகரமான விலை ஒன்றிருக்கும். இப்படிப்பட்ட Aயின் விலைகளை A கோடு காட்டுகின்றது. உதாரணமாக B யானவன் Op விலையை வசூலித்தால், A வசூலிக்கக்கூடிய மிக்க இலாபகரமான விலை OP^1 ஆகும். ஆனல் இப்படியே Aயின் விலை ஒவ்வொன்றுக்கும் எதிரான மிக்க லாபகரமான B யின் விலைகளை B கோடு காட்டுகிறது.

B ஆனவன் OP விலையில் ஆரம்பிப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். அப்போது A ஆனவன் OP[1] விலை வாங்குவான். ஆனால் A ஆனவன் இவ்விலை வசூலிக்கும்போது Bயின் மிக்க இலாபகரமான விலை OP அன்று; Opr. ஆகவே அங்காடி விலை OPr ஆக மாறும். இவ்விலை நிலவியவுடன் A அதற்கெதிராகத் தனக்கு மிக்க இலாபகரமான OPrr விலையை வசூலிக்கத் துவங்குவான். இப்படியாக விலை மாறிப்போய், இருவருடைய கோடுகளும் வெட்டும் E நிலையில் சமநிலை ஏற்படும். அப்போது நிலவும் Pe விலை இருவருக்கும் திருப்திகரமாக இருக்கும். வேறு விலை எதுவாயினும் வசூலிக்க முயன்றால் எதிராளி நடவடிக்கை காரணமாக இலாபக் குறைவீடுதான் காணப்படும்.

இந்த Pe விலை இரண்டு நிறுவனங்களுக்கும் சாதாரண லாபம் (normal profit) தருமளவாயின் இது நெடுங்கால விலை (long run price) ஆகும். இரண்டின் அல்லது இரண்டிலொன்றின் இலாபம் சாதாரண லாபத்துக்கும் குறைவாயிருப்பின், ஒரு நிறுவனம் துறையைவிட்டு வெளியேறும் நிலை ஏற்படும்; இன்றேல் இரண்டும் ஒப்பி ஒரு பொதுவான விலையை இரண்டும் சாதாரண இலாபம் பெறக்கூடிய விலையை நிர்ணயிக்க வேண்டும். E நிலையில் ஒன்றோ, அல்லது இரண்டுமேயோ அமித லாபம் பெறக் காணின், புது நிறுவனங்கள் இத்துறையில் புகத் தலைப்படும். புகத் தடைகள் இருந்தால்தான் அமித லாபம் நிலைத்திருக்கக்கூடும்.

நுழைவு, பண்ட வேறுபாடு புகட்டும் ஆலிகாப்பலியில், தூய ஆலிகாப்பலியில் காண்பதைவிட, கடினமாகவே இருக்கும். தூய ஆலிகாப்பலியில் பண்டங்கள் ஒரு தன்மையானவை யாதலின் யாரும் அவைகளை உற்பத்தி செய்யக்கூடும். பெருமுதலீடு அவசியமாயிருத்தல், ஏற்கனவே துறையில் இருப்போரது ஒருமித்த எதிர்ப்பு ஆகியவைகளே தூய ஆலிகாப்பலியில் தடையாக இருக்கக்கூடியன. ஆனால் பண்டவேறுபாடு செய்யும் ஆலிகாப்பலியில் புதுப்பண்ட வகையை அங்காடியில் புகுத்த வேண்டிய பிரச்சினையும் ஒரு கூடுதலான தடையாக இருக்கும்.

மேலே E-ல் சமநிலை காணப்படும் என்றோம். இரண்டு நிறுவனங்களும் சாதாரண இலாபத்தைப் பெறுவதாக உள்ள நிலையிலும்கூட சமநிலை உறுதியானதாக இருக்கும் என்று கூற முடியாது. இரண்டில் ஒன்று இலாப நோக்குடன் விலையைக் குறைத்தோ வேறு வகையிலோ வாடிக்கைக்காரர்களைக் கவர முயலக் கூடும். இப்படிச் செய்யும் முயற்சிக்குத் தூண்டுகோலாயிருப்பது உற்பத்தி முறையில் யாதானுமொரு நவீனம் கண்டு

பிடித்து விட்டதாக இருக்கலாம். இம்முயற்சியின் விளைவாகக் கடும் போட்டி தோன்றும். எவ்வளவு காலம் போர் நடக்கும் என்பது இரு திறத்தாரின் சக்தியைப் பொறுத்தது; வாங்குவோரின் பற்றைப் பொறுத்தது. முடிவில் ஒரு கார்ட்டல் (cartel) கூட்டுத் தோன்றக்கூடும். போட்டியிடுவோர் எண்ணிக்கை குறைவாயிருப்பின் இவ்வகைக் கூட்டுத் தோன்றுவது எளிதாக இருக்கும்.

விலை விறைப்பு (Price Rigidity) நிலையான விலை

அநேக ஆசிரியர்கள், மேற்கண்ட வகையான போர்களை வியாபார மந்த காலங்களில் தான் காணக் கூடுமென்றும் சாதாரண காலங்களில் எல்லோரும் ஒரே விலையைப் பின்பற்றித் தொழில் நடத்தக் காண்கிறோம் என்றும் கூறுகின்றனர். இவ்வித நிலை காணப்படுவதற்கு அநேகக் காரணங்கள் கூறலாம். அடிக்கடி விலை மாறுவதை யாரும் (விற்பவர்களும் வாங்குபவர்களும்) விரும்பமாட்டார்கள். விலையை மாற்றினால் அதை விளம்பரப் படுத்தவும் சரக்குகளைப் புது மதிப்பிடவும், செலவும் காலமும் பிடிக்கும். வாங்குபவர்களும் தம் செலவுகளில் உறுதியின்மையால் விலை மாறுதலை வெறுப்பார்கள். வேறு ஒருவருக்கு விற்க வேண்டியவர்களாயின் ஒப்பந்தத்தில் ஈடுபடத் தயங்குவார்கள். இவ்வித இடையூறுகளை எல்லாம் புறக்கணிக்க வேண்டுமாயின் விலை மாறுதலால் ஆதாயம் நிறைவாகவும் நிச்சயமாகவும் இருக்க வேண்டும். ஆனால் ஆலிகாப்பலி இரண்டும் எதிர்பார்க்கக் கூடாதன. தவிர, விலைமாற்றும் நோக்கம் ஆதாயமாயின், அவ்வப் போது தேவையில் அல்லது செலவில் மாறுதல் உண்டானதுடன் விலைமாறுதல் செய்யப்பட வேண்டும். இது வாங்குவோர் நன்மதிப்பை இழப்பதற்குக் காரணமாக இருக்கும். ராத்சைல்டு (K. W. Rothchild) என்ற ஆசிரியர், தொழில் துறையில் உச்ச லாப நோக்கத்துக்கு (profit maximisation) இணையாக மற்றொரு சக்தியும் மூல இயக்கியாக வேலை செய்கிறதென்று கூறுகிறார். அச்சக்தியை நிலையான லாபம் (secure profits) என்று குறிப்பிடுகிறார்.

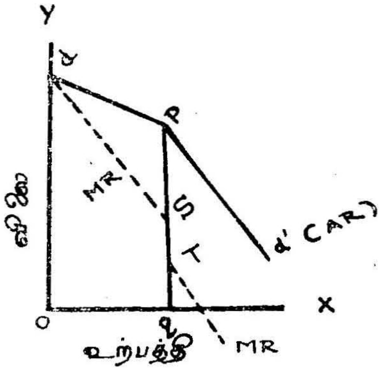
உறுதியின்மை (uncertainty)யே மாறும் உலகத்தின் இயல்பு. தம் தேவை, செலவுக் கோடுகளைப்பற்றி நிறுவனங்கள் உறுதியான நெடுங்கால எதிர்நோக்குடன் இருக்க முடியாது. சர்வாதீனனுக்கு உறுதிப்பாடு (security) இயல்பாகவே இருக்கும். போட்டி விற்பனையாளன் எவ்வகையாலும் உறுதிப்பாடு தன் தனித்த செயலால் பெற முடியாது. இவ் விருவகையினரும் உறுதிப்பாட்டைப் பற்றி எண்ணக் காரணமில்லை

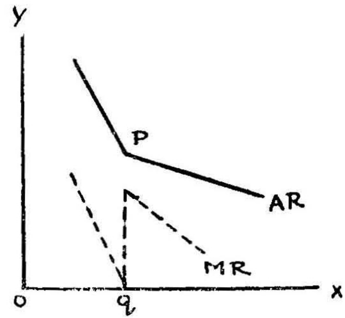
யாதலால் புறக்கணித்து விட்டு, உச்சலாபக் குறிக்கோளுடன் மட்டும் தொழிலை நடத்தலாம். ஆனால் ஆலிகாப்பலியில் புறக் கணிக்க முடியாது. உச்ச லாபத்துக்கும் உறுதிப்பாட்டுக்கும் எடுக்க வேண்டிய நடவடிக்கை ஏறக்குறைய ஒன்றே யாதலால் ஆசிரியர்கள் இயலில் புறக்கணித்து வந்துள்ளனர். ஆனால் உச்சலாப நோக்கம், வருவாயும் செலவும் மாறும் போதெல்லாம் விலை மாறுதலை அவசியமாக்கும். உச்ச உறுதிப்பாடு நோக்கம் மாருவிலையை (price rigidity) அவசியமாக்கும். ஆலிகாப்பலி விற்பனையாளர்கள் அங்காடியில் உறுதியான இடத்தைப் பெற இடைவிடாது போராடிக் கொண்டிருப்பவர்கள். அவர்கள் நட வடிக்கை சதுரங்க ஆட்டம் போன்றது எனலாம். இறுதிநிலைச் செலவு, இறுதிநிலை வருவாய்க் கணக்கால் நடவடிக்கையை நிர்ண யிக்க முடியாது. இவர்களது போராட்டம் (struggle) மிக்க செலவுடன் நடக்க வேண்டியிருக்கும். ஆகவே போராட்ட மில் லாத நிலையை விரும்புவார்கள். அங்காடியில் தமக்கென ஓர் இடத்தைப் பிடித்துக் கொண்டு அதற்குக் கேடு வராமல் பார்த்துக் கொள்வார்கள். இந்த முயற்சிக்கு அச்சாணியாக உள்ளது விலைக் கொள்கை. நுகர்வோர், உள்ள எதிராளிகள், தோன்றக் கூடிய எதிராளிகள் ஆகியோர் சக்திகளை அனுசரித்து ஒரு விலையை நிர்ணயிப்பான். சாதாரண காலங்களில் இவ்விலை எதிர்நடவடிக்கைகளைத் (retaliations) தூண்டாதவாறும், புதி யோர் நுழைவைத் தூண்டாதவாறும், நுகர்வோர் நல்லுறவைக் (good will) கெடுக்காதவாறும் இருக்க வேண்டும். தன் செலவு கள் அனைத்தையும் எடுத்துக் கொண்டு அதோடு கூட ஒரு குறிப் பிட்ட இலாபவீதம் (profit margin) ஒன்றைக் கூட்டி எதிராளி யின் தாக்குதலுக்கு இடம் தராதபடி விலை நிர்ணயம் செய்வான். இந்த எல்லைகளுக்குட்பட்டே அவன் உச்சலாப நோக்கத்தைக் கடைப் பிடிப்பான்.

நிலையான விலையானது, விலைப்போர் துவங்குவதற்குக் காரணமாக இருக்கும் அச்சத்தைக் களையும். அங்காடியில் புதியோர் நுழைவைத் தடுக்கும். நுகர்வோரும் நிலையான விலையையே விரும்புவார்கள். ஆகவே ஆலிகாப்பலியில் ‘ விலை விறைப்பு ’ ஓர் இன்றியமையா அம்சமாகிறது. மாறிக்கொண்டே இருக்கும் உலகில் விலை விறைப்பு கேடு விளைவிக்குமாதலால், விற்பனையாளர்கள் வேறு வகைகளில் தொழிலில் நெகிழ்வை உண்டாக்கிக் கொள்கின்றனர். பண்டத் தன்மையில் வேறுபா டுண்டாக்கல், கடன், கழிவு வசதிகளை மாற்றுதல், விற்பனை முறையை மாற்றல் ஆகியன ஆளப்படுகின்றன. அவ்வப் போது தனிப்பட்ட ஒருவன் தன் இடத்தை வலுப்படுத்த முயன்று

விலைப் போர்களைத் துவக்கக் கூடும். இவ்விதப் போர் வரின் அதைச் சமாளிக்க வேண்டி, செல்வத் திண்மைக் கறிகுறியான சேமிப்பு நிதியத்தை வலுப்படுத்த வேண்டும். வாடிக்கைக்காரர்களை இடைவிடாது கவர்ந்து பிணிப்பதற்கு விளம்பரம் செய்ய வேண்டும். உருவில் வளர வேண்டும்; பிற துறைகளுடன் பிணைப்புகளைப் பெற்று வலுப்பெற வேண்டும். இவ்வித நடவடிக்கைகள் எல்லாம் விலைப் போர் தோன்றுமோ என்ற அச்சத்தால் எடுக்கப்படுபவை. போர் துவங்கினல் அதன் போக்கு மிகக் கடுமையாக இருக்கும். போரின் பெரும்பான்மை நோக்கம் எதிராளியை அழிப்பதாக இருக்கும். முடிவில் போரில் வெற்றி பெற்ற நிறுவனம், எதிராளியை அழிக்காது பின்பற்றும் நிலையில் இருந்து வர விட்டுவிடலாம். இவ்வாறு உறுதிப்பாடு நோக்கம் தான் ஆலிகாப்பலி அங்காடியில் காணும் அம்சங்களனைத்துக்கும் நல்ல விளக்கம் தரக்கூடும் என்பதே ராத்சைல்டின் கொள்கை.

இனி இவ்வித 'விலைவிறைப்பு' க் காணப்படும் சூழ்நிலைகளை ஒரு படத்தின் மூலம் விளக்குவோம். P என்ற இடத்தில் dd[1]





படம் 52 (அ) (ஆ)

ஆலிகாப்பலியில் முடக்குடைய தேவை

தேவைக் கோட்டில் ஒரு முடக்கு (kink) காணப்படுகிறது. இவ்வகைத் தேவைக் கோட்டை முடக்குத் தேவைக் கோடு (kinked demand curve) என்பர். இம்முடக்குக் காரணமாக

இறுதிநிலை லாபக் கோடு (MR) தொடர்பறுந்து செல்வதை அறிக. QP விலையில் இருபுறத்திலும் இறுதி நிலைவருவாய் தீடீரென மாறுகிறது. ஒருவன் விலையை P க்கு மேல் உயர்த்துவானுனால் பிறர் அவனைப் பின்பற்ற மாட்டார்கள். இவனது வாடிக்கைக் காரர்கள் இவனைக் கைவிடுவர். ஆகவே P க்கு மேற்புறத்தில் தேவைக் கோடு மிகவும் நெகிழ்ச்சி உடையதாகக் காணப் படுகிறது. P க்குக் கீழ் விலையை இறக்குவானுனால் பிறரும் அவனைப் பின்பற்றுவார்கள். ஆகவே வாடிக்கைக்காரர்களைப் பிறரிடமிருந்து கவர்வது கடினம். இதனுல் தேவைக் கோடு நெகிழ்ச்சிக் குறைவுடன் காணப்படுகிறது.

எல்லா விற்பனையாளரும் இப்படியே நினைப்பதால் விலை P யில் நிலைத்து நிற்கும். இந்தப் படம் எப்படி விலை P க்கு வந்தது என்பதை விளக்க வில்லை. P க்கு வந்த விலை **ஏன்** மாருது நிலைக்கும் என்பதையே காட்டுகிறது.

மேலே கூறிய மூன்று வகைகளேயன்றி வேறு வகைகளும் கூடும் என்பதை ஸ்வீஸி (Sweezy) என்பார் விளக்கியுள்ளார். 52 (ஆ) படம் பார்க்க. dPd^1 விரிகோணமாக இருக்கிறது. Pக்கு மேற்பட்ட விலையில் தேவை நெகிழ்ச்சி குறைவாகவும், கீழ்ப்பட்ட விலையில் அதிகமாகவும் காணப்படுகிறது. பொருள் என்ன வெனில் மேற்பட்ட விலையில் மற்றவர்களும் தன்னைப் பின்பற்று வார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. எல்லோரும் சக்தி அளவுக்கு உற்பத்தி செய்துவரும் நிலையில் இருப்பின் இது காணக் கூடிய நிலை. கீழ்ப்பட்ட விலையில் பிறர் பின்பற்ற மாட்டார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப் படுகிறது. இது சுபீட்ச காலத்தில் காணக் கூடிய நிலை. இரகசிய விலைக் கழிவுகள் வழக்கிலிருக்கும் போதும் இது காணப்படும்.

மேலே கூறிய நான்கைத் தவிர இன்னும் அநேக வகைகள் ஆலிகாப்பலியில் காணக்கூடும். ஈண்டு விளக்கில் பெருகும்.

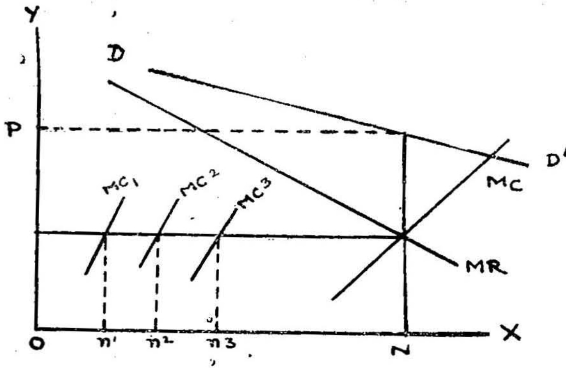
கேவலக் கூட்டு ஆலிகாப்பலி
(Collusive oligopoly)

போராட்டத்தைத் தவிர்க்க விற்பனையாளர்கள் கார்ட்டலாக ஒன்றுபடலாம். கார்ட்டலை நிறுவ ஒரு சூழ்நிலை வேண்டும். நாட்டின் சட்டம் தடை செய்யக்கூடாது. ஜர்மனியில் கார்ட்டல்கள் தோன்றியதற்கும் அமெரிக்காவில் தோன்ருததற்கும் காரணம்

சட்டச் சூழ்நிலை தான். சட்டம் இடம் கொடுத்தாலும், விவசாயம், சில்லறை வியாபாரம் போன்ற துறைகளில் அரசாங்கத்தின் உதவியின்றிக் கார்ட்டல்கள் நிறுவுவது கடினம். விற்போர் எண்ணிக்கை எவ்வளவுக்குக் குறைவாக உள்ளதோ அவ்வள வுக்கு நிறுவுவது எளிது ; நிர்வகிப்பது எளிது ; பெரும் நிறுவனங் களிடையே நிறுவுவது எளிது. ஓரிடத்தில் பலரும் குவிந்திருந் தாலும், உற்பத்தியாகும் பண்டம் ஒரு தன்மையாக இருந்தாலும், மந்தகாலமா யிருந்தாலும், அரசாங்கமே ஊக்கம் காட்டி உதவினாலும் கார்ட்டல்களை அமைப்பது எளிதாக இருக்கும்.

கார்ட்டல் நிறுவிய பின் அது பின்பற்றவேண்டிய விலைக் கொள்கை முக்கியமான பிரச்சினை. எல்லா நிறுவனங்களும் கார்ட்டலில் சேர்ந்தால் சர்வாதீனக் கொள்கையைப் பின்பற்றலாம். சர்வாதீனம் உச்சலாபம் பெறும்படி விலையை யும் உற்பத்தியையும் நிர்ணயிக்கலாம். கிடைக்கும் இலாபத்தை அங்கத்தினர்களிடையே குறிப்பிட்ட விகிதத்தில் பங்கிட்டுக் கொடுக்கலாம். கார்ட்டல் விலைக் கொள்கையின் நோக்கம் தனித்தனி அங்கத்தினரின் உச்சலாபமன்று ; தொழிலின் (industry) உச்ச லாபமே. ஆளக்கூடிய முறையைக் கீழ்க் கண்டவாறு விளக்கலாம்.

கார்ட்டல் தொழிலுக்குரிய தேவைக் கோட்டை நிர்ணயிக்கும் ஒவ்வொரு விலையிலும் அங்கத்தினரின் தொகுத்த விற்பனைச் சாத்தியத்தை இது காட்டும். இத்தேவைக் கோட்டுக்குரிய இறுதிநிலை வருவாய்க் கோட்டை நிர்ணயிக்கலாம். எதிர்ப் படம் காண்க. மொத்த இலாபம் உச்சமாகவேண்டின், மொத்த உற்பத்தியின் ஆக்கச் செலவு குறைந்த பட்சமாக இருக்கும்படி உற்பத்தியைப் பகிர்ந்து தருதல் வேண்டும். இது சாத்தியமாக சில நிறுவனங்களை மூடவேண்டி வரலாம். எஞ்சிய நிறுவனங்க ளிடையே உற்பத்தி, குறைந்த செலவில் பெறப்பட வேண்டுமாயின் இறுதிநிலைச் செலவு ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்கும்படி நிறுவனங்களிடையே பகிர்ந்து தரப்பட வேண்டும். தொழிலின் இறுதிநிலைச் செலவுக்கோடு தனி நிறுவனங்களின் இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடுகளின் தொகுப்பாகும். இப்படத்தில் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்யும் மூன்று நிறுவனங்களின் தனித்தனி இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடுகளும் காட்டப்படுகின்றன. இவைகளின் தொகுப்பே MC கோடு. மொத்த இலாபம் உச்சமாக $MC = MR$ ஆகவேண்டும். ஆகவே உற்பத்தி ON ஆகிறது ; விலை OP. தனி நிறுவனங்களின் உற்பத்தி ON^1 ON^2 ON^3 ஆக இருக்கும்.

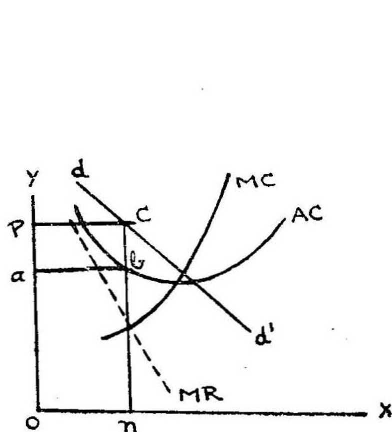


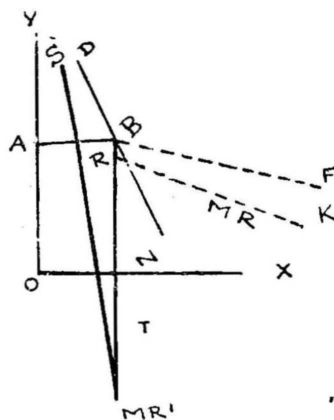
படம் 53 (அ)
கார்ட்டலில் விலை

இம்முறையின் விளைவு சர்வாதீன உற்பத்தியையும் விலையையும் தருவதாக இருப்பதைக் காண்க. ஆனல் உண்மையில் இம்முறையைக் காண்பதரிது. சில நிறுவனங்களை மூடித் தொழிலை அறிவொழுங்கு செய்தல் (rationalisation) எளிதன்று. ஆகவே கோட்டா (பங்கு) குறைந்த உற்பத்தி செலவு அடிப்படையில் நிர்ணயிக்கப்படுவதைக் காண்பதரிது.

ஆகவே காணப்படுவது எல்லோரும் ஒரு குறிப்பிட்ட விலையில் விற்பதாக ஒப்பி, ஒவ்வொருவரின் பங்கைக் குறிப்பிட்ட விகிதத்தில் நிர்ணயித்துக்கொண்டு, அல்லது விற்பனைக் கேற்ப நிர்ணயித்துக்கொண்டு திருப்தி அடைவது வழக்கம். கார்ட்டலின் மொத்த அங்காடியில் ஒரு பங்கைப் பெற்றவன் அங்காடித் தேவைக் கோட்டில் ஒரு பின்னத்தைப் (fraction) பெற்றவன் ஆகிறன். அதாவது ஒவ்வொரு விலையிலும் விற்பனையாகக் கூடியதில் ஒரு பகுதியைப் பெறுகிறன். பின் படம் 53(ஆ) பார்க்க. அதற்குரிய MR கோடு இருக்கும். ஒவ்வொருவரும் தமக்கு உச்சலாபம் தரும் OP விலையைப் பிறரும் ஏற்கவேண்டுமென்று விரும்புவர். அவர்களின் AC, MC கோடுகள் வேறுபட்டிருக்கு மாதலால் ஒவ்வொருவரும் விரும்பும் விலை வேறுபடும். இவைகளுக்கிடையில் எதைக் கார்ட்டல் பின்பற்றுவது என்பது முடிவு செய்ய வேண்டிய பிரச்சினை. ஒருவருக்கொருவர் விட்டுக் கொடுத்து OP க்கு ஏறக்குறைய உள்ள ஒரு விலையை நிர்ணயிப் பார்கள். இப்போதும் நிர்ணயமாகும் விலை சர்வாதீன விலைக்கு அண்மியதாக இருக்கும் என்பது வெளிப்படை.

விலை நிர்ணயப் பிரச்சினை ஒரு புறமிருக்க, நாளடைவில் தொழில் நிலை நிறுவனங்களின் நிலை ஆகியவற்றில் மாறுதல்கள் ஏற்படக்கூடுமாகையால் ஒப்பந்தம் அடிக்கடி திருத்தி அமைக்க வேண்டிய அவசிய மேற்படும். தனி நிறுவனங்களின் சூழ்நிலை





படம் 53 (ஆ) (இ)

கார்ட்டலில் தனி நிறுவனம் இரகசிய விலைக் குறைப்பு

அடிக்கடி மாறுவது காரணமாக, ஒரு நிறுவனம் இரகசியமாக விலையைக் குறைத்து விற்பனையைப் பெருக்கி ஆதாயமடைய முயலலாம். (இ)படத்தில் ஓர் அங்க நிறுவனத்தின் தேவைக் கோடு DC ஆகவும் இறுதிநிலை வருவாய் ST கோடாகவும் உள்ளது. கார்ட்டல் நிறுவிய விலை OA. இரகசியமாய் விலையைச் சிறிது குறைத்தால் தேவைக் கோடு DBF ஆகவும் இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடு STRK ஆகவும் ஆகும். ON உற்பத்தியில் ஆதாயம் அற்பமாக இருந்தால் இப்படி முயலத் தூண்டுதல் காணப்படும். ஆகவேதான் கார்ட்டல்களில் விரிவான கட்டுப்பாடுகளும், தண்டனைகளும் விதிக்கப்பட்டுள்ளன. நிறுவனங்களின் சுய நலத்தைக் கருதும்போது கார்ட்டல்கள் நீடித்திருப்பது அரிதென்றே தோன்றும். ஆயினும் கார்ட்டல் தரும் உறுதிப்பாடு, தொழிலாளர் சங்கம், அரசாங்கம் ஆகியோருடன் பேரத்தில் காணும் சக்தி ஆகியவை ஊன்றுகோலாக இருக்கின்றன.

தூய ஆலிகாப்பலி
(Pure oligopoly)

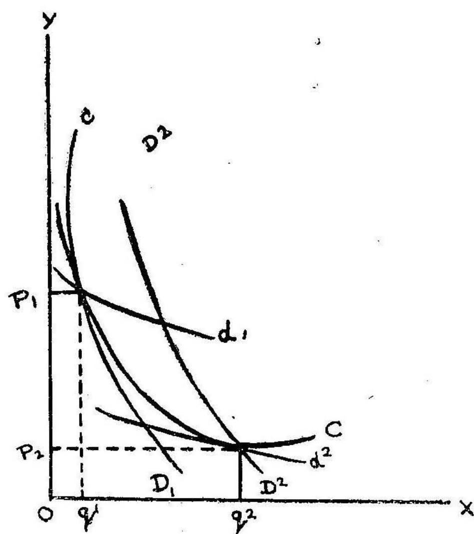
விற்பவர் எண்ணிக்கை குறைவாக இருப்பதால் ஒருவருக்கொருவர் பிணைப்பு நெருக்கமாக இருக்கும். ஒருவர் செயல் மற்றவர்களைப் பாதிக்கும். எதிராளியைப் பற்றி உறுதியாக ஒன்றும் சொல்லக் கூடாதாகையினால் தேவைக்கோடு உறுதியற்றதாக இருக்கும்.

பண்ட வேறுபாடு செய்யும் ஆலிகாப்பலிக்கும் தூய ஆலிகாப்பலிக்கும் அடிப்படை வேற்றுமை பின்னதில் பண்டங்கள் ஒரு தன்மையனவாக இருப்பதே. இதன் காரணமாகச் சில அம்சங்கள் காணப்படும். பண்ட வேறுபாடு செய்யும் ஆலிகாப்பலியில் காண்பதைவிடப் பரஸ்பரப் பிணைப்பு அதிகம். பண்ட ஒற்றுமையுண்மையினால் விலை வேறுபாடுகள் விற்பவர்களிடையே நிலைக்க வழியில்லை. ஒருவன் விலையைக் குறைத்து, மற்றவர்களின் வாடிக்கைக்காரர்களை முழுவதும் கவர்வது மூலம், மற்றவர்களையும் இவன் விலையைப் பின்பற்றச் செய்வான். தவிர, பண்ட வேறுபாடு புகட்டல், விளம்பரம் ஆகியவற்றால் போட்டி நிகழ்த்த முடியாது. ஆகவே விலை வழியாகவே போட்டி நிகழ வேண்டும். ஒவ்வொருவரின் அங்காடிப் பங்கும் கூட நிலையற்றதாக இருக்கும்.

விலை நிர்ணய முறை என்ன? தேவை நிலை பண்ட வேறுபாடு ஆலிகாப்பலியிலுள்ளதைப் பெரும்பாலும் ஒத்திருக்கும். மற்றவர்கள் விலை மாறாதிருக்க, இவன் விற்பனை பல்வேறு விலைகளிலும் எவ்வாறிருக்கும் என்பதைக் காட்டும் சாதாரண தேவைக்கோடு வரையலாம். ஆனால் இந்த எடுகோள் ஆலிகாப்பலியில் செல்லாது. எதிராளியின் எதிர் நடவடிக்கையைப் பற்றிக் கருத வேண்டியதையும், அது எவ்வாறாக இருக்கும் என்பதைப் பற்றி யூகிக்க முடியாததையும் நினைத்துப் பார்த்தால் இவனது தேவைக்கோடு உறுதியற்றதாக இருக்கும். ஆகவே இவன் நடவடிக்கை எப்படி இருக்குமென்பது எதிராளியைப் பற்றி நாம் செய்யும் எடுகோளைப் பொறுத்தது. அநேக எடுகோள்கள் சாத்தியம். முடக்குத் தேவைக்கோடும், விரிகோணத் தேவைக்கோடும், விலைத் தலைவனைப் பின்பற்றுதலும் காணக்கூடும். ஆனால் இக்கோடுகள் பண்ட வேறுபாடு ஆலிகாப்பலியில் காண்பதைவிட நெகிழ்ச்சி நிறைவுடன் (கோடு படுகிடையாகக்) காணப்படும். ஒருவன் விலையை ஒரு சிறிது ஏற்றினால் விற்பனை முழுவதையும் அவன்

இழப்பான். முடக்குக் கீழ்ப்புறத்தில் தேவைக்கோடு தொழில் தேவைக்கோட்டுருவத்துடன் (சிறிது சாய்வுடன்) காணப்படும். விலையைக் குறைத்தால் பிறர் இவனைப் பின்பற்றுவார்களாகையி ஞல் விற்பனை வெகுவாக ஏருது. விலைப் போரைத் தவிர்க்க கேவலக்கூட்டும் (collusion) நிறுவப்படக்கூடும்.

தூய ஆலிகாப்பலியில் விலைவழிப் போட்டியின் விளைவை சேம்பர்லின் கீழ்க்கண்டவாறு விளக்கியுள்ளார். எல்லா நிறுவனங்



படம் 54

சேம்பர்லின் விளக்கம்

களும் அங்காடியைச் சமமாகப் பகிர்ந்து கொண்டதைப் போல் இருக்கின்றன. ஒரு நிறுவனத்துக்கு இரண்டு வகைத் தேவைக் கோடு இருப்பதாகக் கூற இடமுண்டு. ஒரு தேவைக்கோடு மற்ற நிறுவனங்களின் விலையையே தானும் வசூலிப்பதாஞல் காணும் தேவைக்கோடு. இதுவே D^1D^1 கோடு. மற்றொரு தேவைக் கோடு d^1d^1. இது தான் மட்டும் விலையை மாற்ற, மற்றவர்கள் (ddயும் DDயும் வெட்டும் நிலையிலிருந்து) மாற்ருதிருந்தால் தன் விற்பனை எப்படி இருக்கும் என்று காட்டும் கோடு. (இது சாதாரண தேவைக்கோட்டிற்கு ஒப்பானது). புது நிறுவனங்கள் துறையுள்

புகுவதாயின் DD கோடு செங்குத்துக் கோட்டை நோக்கி நகரும். வெளியேறின் வலப்புறம் தள்ளிப் போகும். படத்தில் DD கோடு CC (சராசரிச் செலவுக் கோடு)யைத் தொட்டு சமநிலை விலை OP^1 ஆகவும், சமநிலை விற்பனை oq^1 ஆகவும் செய்கிறது. (இப்படம் ஒவ்வொரு நிறுவனத்துக்கும் பொருந்தும்). இப்போது ஒரு நிறு வனம் தான் மட்டும் d^1d^1 கோடு வழியே விலையை இறக்கி விற் பனையை அதிகப்படுத்த நினைக்கலாம். இப்படிச் செய்வது அதற்கு இலாபகரமாயின் பிறவும் அப்படியே செய்யும். எல்லோருமே இப்படிச் செய்யும்போது விலை D^1D^1 வழியாக இறங்கிக்கொண்டே போகும் (d^1d^1 வழியாகச் செல்லாது). இது d^1d^1 கோடு, D^1D^1 வழியாக வழுக்கித் தாழ்வதற்கு ஒப்பாகும். ஒரு நிலையில் விலை சராசரிச் செலவுக்குக் கீழ் விழும். சமாளிக்க முடியாது சில நிறு வனங்கள் இத்துறையை விட்டு வெளியேறும். இதனால் D^1D^1 கோடு D^2D^2 கோடாக நகரும் (அங்காடிப் பங்கு அதிகரிப்பதால் வலப்புறம் நகரும்). முடிவில் போதிய வெளியேற்றம் நிகழ்ந்தபின் சராசரிச் செலவு ஈடு செய்யும் விலை வந்து சமநிலை ஏற்படும். அப் போது d^1d^1 கோடு d^2d^2 நிலையை அடைந்திருக்கும். உற்பத்தி oq^2 ஆகவும் விலை OP^2 ஆகவும் இருக்கும். எச்ச லாபமே இல்லை. நிறுவன நுழைவு, வெளியேற்றம் ஆகிய நிகழக் காரண மில்லை.

மேற்கண்ட விளக்கம் அநேக எடுகோள்களின்மேல் தரப் பட்டது. ஒருவன் விலை மாறுதல் மற்ற ஒவ்வொருவரையும் ஒரே அளவாகப் பாதிக்கும் என்பது அரிது. இதுவும் பிறவுமான குறை களைக் கால்டோர் (Kaldor) போன்ற ஆசிரியர்க்ள் எடுத்துக் காட்டியுள்ளனர்.

விலை மாற்றுப் போட்டி
(Non-price competition)

இதுவரை ஆலிகாப்பலி விலை, உற்பத்தி அளவு ஆகிய பற்றிய முடிவுகள், விற்பனை விளம்பரம் செய்தல், பண்ட வேறு பாடு புகட்டல் ஆகிய போட்டி முறைகளைப் புறக்கணித்துப் பெறப் பட்டன. இம்முடிவுகளின் அடிப்படையில் பின்வரும் எடுகோள் கள் உள்ளன. (1) தொழில் துறைத் (industry) தேவைக் கோட்டின் உருவமும் (shape) இடமும் (position) கொடுக்கப் பட்டுள்ளன; விற்பனையாளர்கள் அவைகளைத் திருத்த முயல வில்லை. (2) ஒவ்வொருவரின் அங்காடிப் பங்கும் ஒப்பந்தம், பண்டவேறுபாடு ஆகியவற்றால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறதேயன்றி

விற்பவர்களின் நடவடிக்கையால் நிர்ணயிக்கப்படவில்லை. (3) ஒவ்வொருவனின் பண்டத்தின் பண்புகள் மாருதிருக்கின்றன. (4) உற்பத்திச் செலவு என்பது பொருளைச்செய்யும் செலவே ஒழிய விற்பனைச் செலவு ஒன்றும் இல்லை. இந்த எடுகோள்களை ஆண்டதினுல் விலை, உற்பத்தி அளவு ஆகிய இரண்டை மட்டும் பற்றிச் சில முடிவுகள் கூற முடிந்தது. போட்டியில் பண்டத்தின் அம்சங்களை மாற்றியோ, வாங்குவோரின் எண்ணிக்கையை, வேட்கையை, மாற்றியோ ஈடுபடுவார்களானுல் முடிவு என்ன என்று பார்க்க வேண்டியிருக்கிறது.

புதுப் பண்டம் புனைதல், வேட்கையை வளர்த்தல் ஆகியவற்றையும் கருதுவோமானுல், (1) தொழில்துறையின் தேவைக்கோடு பண்டம் சிறப்புச் செய்யப்பட்டாலும், வேட்கை வளர்க்கப்பட்டாலும் வலப்புறம் நகரும். (2) ஒருவனுடைய அங்காடிப் பங்கும்-மற்றவர்கள் இவனைப் பின்பற்ருவிடில்-நகரும். (3) பண்ட வேறுபாடு புகட்டலும், தேவை வளர்ச்சி முயற்சியும் உற்பத்திச் செலவை அதிகப்படுத்துவன. (4) பண்ட வேறுபாடு புகட்டும் ஆலிகாப்பலியில் ஒருவனது மேற்கண்ட முயற்சிகளைப் பிறரும் பின்பற்றுவர். விலை விஷயத்தில் பிறருடன் பிணைப்புள்ளது போல் பண்ட வேறுபாடு புகட்டலிலும், விற்பனைப் பெருக்க முயற்சியிலும் பிணைப்புள்ளது.

இவ்விருவகைப் பிணைப்புக்களையும் கருதுவோமானுல் நம் முடிவுகள் என்ன? தொழில்துறையைப் பற்றி தொகுத்துப் பேசுவோமானுல் விற்பனைச் செலவை (selling cost) அதிகப்படுத்துவது நல்லது. ஏனெனில் பிற துறைப் பண்டங்களிலிருந்து மக்கள் தேவையைத் திருப்புவது இத்துறை விற்பனையை அதிகப்படுத்தும். இதுபோலவே பண்டச் சிறப்பு செய்தலும் நல்லது. எவ்வளவு தூரம் இவ்விருவகையில் செலவீட்டை வளர்ப்பது என்பது இம் முயற்சிகளின் விளைவாகக் கிடைக்கும் வருவாயைப் (revenue) பொறுத்தது.

தனித்தனி விற்பனையாளனைப் பொறுத்தமட்டில், விலை விஷயத்தில் கண்டதுபோல், எல்லோரும் ஒன்றுபட்டு ஒருவன் கொள்கையை மற்றவர்களும் பின்பற்றலாம்; அல்லது எல்லோரும் போரில் இறங்கலாம்; அல்லது எதிர்ப்பு அச்சத்தாலேற்படும் அசையா நிலை (stalemate) ஏற்படலாம். அநேகர், விலை விஷயத்தில் ஒன்றுபட்டாலும் மற்ற வகையில் ஒன்றுபட மாட்டார்கள்; போட்டி மும்முரமாக இருக்கும் என்று நினைக்கின்றனர். இது இன்றியமையாத தன்று. ஆனுல் இக்கருத்துக் கிடமுண்டு.

பண்டத்தை மாற்றியோ, விளம்பரம் செய்தோ வாடிக்கையைப் பிடிப்பது வெற்றியாகக்கூடும் என்று பலர் நினைக்கலாம். ஆகவே பண்ட வேறுபாடு செய்யும் ஆலிகாப்பலியில் பண்டச் சிறப்பு முயற்சியிலும் விளம்பரத்திலும் ஏராளமாகச் செலவு செய்யப் படுகிறது.

விற்பனைச் செலவென்பது மக்களுக்குப் பண்டத்தினை அறிமுகப்படுத்தி வேட்கையை உண்டாக்கி விற்பனையைப் பெருக்கும் நோக்கமுடையது. இதனால் பழைய ஒவ்வொரு விலையிலும் அதிகம் உருப்படிகள் விற்க ஏதுவாகிறது. இச்செலவு உற்பத்திச் செலவுடன் சேர்க்கப்பட்டு விலை நிர்ணயத்தில் இடம் பெறும். ஒரு பண்டத்துக்குரிய தேவைக்கோட்டின் உருவை, அல்லது நிலையை (shape or position) மாற்றுவதற்காகச் செய்யப்படும் செலவு விற்பனைச் செலவு என்பார் சேம்பர்லின். இதில் அடங்குவன: எல்லாவித விளம்பரச் செலவுகளும், விற்பனை ஆட்களின் ஊதியம், விற்பனை இலாக்காக்களின் செலவுகள், புதுப் பண்டங்களைப் பயன்படுத்திக் காட்டல், சன்னல் சோடனை, வியாபாரிகளுக்கு விற்பனைக் கழிவு ஆகியவையுமாம். நுகர்வோர் பூர்ண அறிவும் மாறா விருப்பங்களும் உடையவர்களாயின் இவை பயன்படா. இவை இரண்டையும் திருத்தும் முறையில்தான் இவ்வகைச் செலவு பயனுடையதாகிறது. விளம்பரம் இரு வகையில் பயன் தருகிறது. தேவை நெகிழ்ச்சியை அதிகப்படுத்துகிறது. பழைய விலையில் சிறிது குறைத்தலும் முன்னைவிட அதிகமாக விற்க முடிகிறதோடு பழைய விலையில் குறைக்காமலேயே முன்னை விட அதிகமாக விற்க முடிகிறது. மக்களின் தேவைகளுக்குள் தராதரத்தையே மாற்றுகிறது. விளம்பரம், அறிமுகப்படுத்துவதற்காக மட்டும் செய்யப்படுவதன்று, அறிவைத் திருப்பவும் செய்யப் படுகிறது.

நுகர்வோரை மட்டும் நாடியதன்று விற்பனைச் செலவு. மொத்த வியாபாரிகள், சில்லறை வியாபாரிகள் ஆகியவர்களையும் வசப்படுத்தும் நோக்கமுடையது. அவர்கள் வசப்பட்டால்தான் விளம்பரதாரரின் பண்டத்தை இருப்புச் செய்து வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு இவ்வகையையே முதலில் காட்டுவர். அவர்களின் ஊக்கத்தைப் பெறுவதற்காகவே விற்பனை விலை உயர்வாகவும் அதில் இவர்களுக்குக் கழிவு கணிசமாகவும் நிர்ணயிக்கப் படுகின்றன. விற்பனைத் தனி உரிமையும், இலவச சோடனை வசதிகளும், விளம்பரத் தாள்களும் தரப்படுகின்றன.

விற்பனைச் செலவுகளுக்கும் உற்பத்திச் செலவுக்கும் உள்ள வேறுபாடு, முன்னது தேவையைத் திருத்துவது, பின்னது திருத்

தாதது என்று சேம்பர்லின் கூறுகிறர். தூய போட்டி அங்காடி யில் விற்பனைப் பிரச்சினை விற்போனுக்கில்லை. அங்காடி விலை யில் அளவிலி அலகுகளை விற்கலாம். மற்றவர் பண்டங்களுக்கும் தன் பண்டத்துக்கும் வேறுபாடின்றேல் விளம்பரத்தில் பொருளில்லை.

விற்பனைச் செலவின் போக்கைத் தனியே கருதுவோமானல் அதிலும் முதலில் இறங்கு முகமும் பின்னர் ஏறுமுகமும் காணப் படும். காரணம் உற்பத்திச் செலவு சம்பந்தமாகக் கூறியவை களுக்கொப்பானவையே. விற்பனைச் செலவு விளைவிலும் மாறு விகித விதி (law of variable proportions) செயற்படுகிறது. ஒருவகைப் பண்டத்தின் விலை ஒரு குறிப்பிட்ட அளவாயிருக்க, விற்பனைச் செலவை எந்த அளவுக்கு வளர்ப்பது என்பது விற்பனைச் செலவுக் கோட்டின் போக்கையும், அதனல் விளையும் வருவாய்க் கோட்டின் போக்கையும் பொறுத்தது. ஒருவன் ஒரு குறிப்பிட்டபண்டத்தைக் குறிப்பிட்ட விலையில் விற்கும்போது அவ னது உத்தம விற்பனைச் செலவு நிர்ணயமாகும் விதத்தைக் கீழ்வரும் படம் காட்டுகிறது.

படம் 55

விற்பனைச் செலவில் சமநிலை

PP^1 = உற்பத்திச் செலவுக் கோடு

TC = மொத்தச் செலவுக் கோடு (விற்பனைச் செலவு உள் ளடங்கியது)

MC = இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடு

OP = கொடுக்கப்பட்ட விலை

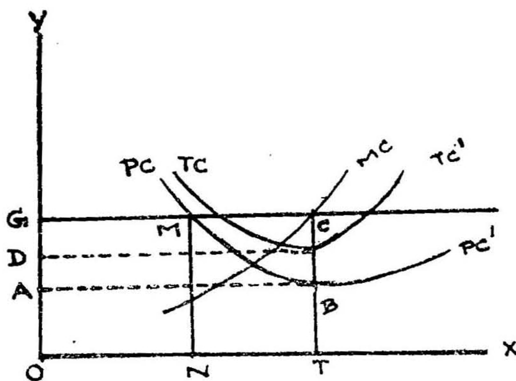
∴ oq = கொடுக்கப்பட்ட விலையில் செய்யப்படும் உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய விற்பனைச் செலவு = ABCD. இலாபம் ABTP ஆகிறது.

ஆலிகாப்பலியில் எவனும் அங்காடி விலை குறிப்பிட்ட நிலையில் இருக்கும் என்று கொள்ள முடியாது. ஆயினும் கேவலக் கூட்டிருக்குமானால் குறிப்பிட்ட விலை இருக்கக் கூடும். கூட்டிருப்பதாகக் கொண்டால் மேற்கண்ட படம் பொருந்தும். இந்நிலையில் ஒருவன் மட்டும் தன் விற்பனைச் செலவை மாற்றினால் என்ன விளைவு என்று பார்ப்போம். தன் விற்பனைச் செலவால் மற்றவர்களின் விற்பனை பாதிக்கப்படும் என்பதை இவன் எதிர்பார்க்க வேண்டும். இவன் விற்பனைப் பெருக்கம் இரு துறைகளில் இருந்து வருகிறது. தன் பண்டத்துடன் போட்டியிடுவோரிடமிருந்து ஒரு பகுதி வரும். மற்றொரு பகுதி வேறு தொழில் துறைகளிலிருந்து வரும். வேறு பண்டங்களில் சென்ற பணம் இத் துறைக்குக் கவரப்படலாம். இப்படி வெளியிலிருந்து வரும் விற்பனை, வரும் வழியில் இதரரிடம் ஓரளவு சிந்திக் கொண்டே வரலாம். ஆகவே ஒருவன் விளம்பரத்தால் மற்றவர்கள் ஒரு வழியில் விற்பனை இழப்பும் மற்றொரு வழியில் விற்பனை வரவும் பெறுகிறார்கள். நிகரத்தில் எப்படிப் பாதிக்கப்படுவார்கள் என்பது பற்றி விதியாக ஒன்றும் கூறமுடியாது. ஆலிகாப்பலிப் போட்டியாளர்களின் பண்டங்களில் வேறுபாடு குறைவாயிருப்பின் இழப்பும் வரவும் சமமாக இருக்கலாம். பண்ட வேறுபாடு சிறப்பாக இருப்பின் விளம்பரம் செய்தவன் விற்பனையைப் பிறரிடமிருந்து நிகரத்தில் கவரலாம்.

எல்லோருமே விளம்பரம் செய்கிறார்கள் என்று கொள்வோமானால் ஒவ்வொருவனும் இழப்பிலிருந்து காப்பாற்றிக் கொள்வான். வேறு துறைகளிலிருந்து வாடிக்கைக் காரர்களைக் கவர்வது மூலம் எல்லோருமே ஓரளவு விற்பனை உயரக் காணலாம். மற்ற துறையினரும் விளம்பரம் செய்தால் முன் துறையினர் முயற்சி வீணாகும் என்பது தெளிவு. அடுத்து, ஒருவன் மட்டும் விளம்பரம் செய்வதின் விளைவு காட்டப் பட்டுள்ளது. மற்றவர்கள் விளம்பரத்தில் யாதொரு செலவும் செய்வதில்லை என்று கொள்வோம். இவனுடைய உற்பத்திச் செலவை PC கோடும், விற்பனைச் செலவுட்பட்ட மொத்தச் செலவை TC கோடும், மொத்த இறுதி நிலை வருவாயை MC கோடும் காட்டுகின்றன. விலை NM (OG) ஆக இருப்பதால் அசாதாரண லாபமில்லை.

இவனது விற்பனைச் செலவு ABCD என்பதும், விற்பனை ON லிருந்து OT ஆகப் பெருகுகிறது என்பதும், இலாபம் கூடுதலாக

DCSG கிடைக்கிறதென்பதும் புலனாகின்றன. இவற்றின் விளைவாக மற்றவர்கள் எவ்வாறு பாதிக்கப்படுவார்கள் என்பது முன்னர்க் கூறியபடி அவர்களது விற்பனை இழப்பையும் வரவையும் பொறுத்திருக்கும்.



படம் 56

ஒரு நிறுவன விளம்பர விளைவு

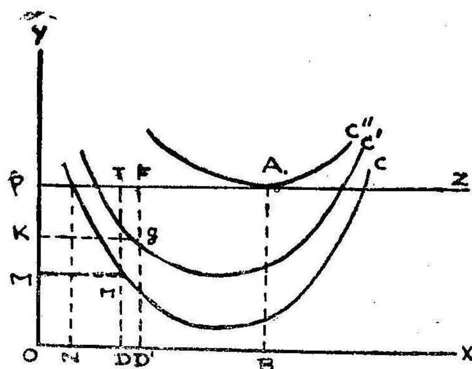
ஆனால் இப்படி ஒருவன் அமித லாபம் பெறுவானானால் மற்றவர்களும் இவனைப் போல் விளம்பரம் செய்து ஆதாயம் தேட ஆரம்பிப்பார்கள் என்று எதிர்பார்க்கலாமல்லவா? எல்லோருமே விளம்பரத்தில் இறங்கினால் விற்பனை ONஇலேயே நின்று விடக் கூடும்.

இப்படிப் பயனற்ற விளம்பரப் போட்டியிலிறங்குவதை விட ஒற்றுமையாய்க் கூட்டாய் விளம்பரம் செய்தால் எல்லோருக்கும் நலம் உண்டாகும் என்று தெளிந்து, ஒரு சர்வாதீனனைப் போல் துறைக்கு உச்ச லாபம் கிடைக்கும்படி விளம்பரத்தை நடத்தலாம். ஆகவே விலையிலும் விற்பனைச் செலவிலும் இரு வகையிலும் கேவலக் கூட்டு நிகழுமாயின் ஆலிகாப்பலி விற்பனையாளர்கள் நிலையான அமித லாபத்தை அனுபவிக்க முடியும்.

அடுத்தபடி பண்ட வேறுபாடு மூலம் ஆலிகாப்பலி விற்பனையாளர்கள் போட்டி எப்படி நடைபெறும் என்று பார்ப்போம். பண்ட வேறுபாடு புகட்டல் முக்கியமான ஒரு போட்டி முறை என்பதை முதன்முதலில் வற்புறுத்தியவர் சேம்பர்லின் ஆகும். ஒரு துறைப் பொருளில் அநேக வகைகள் காண்பது கண்கூடு. பண்டங்கள் ஐம்பொறிகளையும் தாக்கும் முறையில் வேறுபட்டால்

வெவ்வேறு பண்டங்களாக வாங்வோரால் மதிக்கப்படலாம். பொதுவாக வேறுபாடு இரண்டுவித அடிப்படைகளில் நிகழக் கூடும். (1) பண்டத்தின் அம்சங்களிலும் (2) பண்டத்தின் விற்பனைச் சூழ்நிலையிலும் வேறுபாடுகள் காணப்படலாம். வணிகக் குறி, பெயர், அடக்கப் பெட்டி, அமைப்பு, நிறம், தோற்றம் ஆகியவற்றில் வேறுபாடு காண்பது முதல்வகை. விற்கும் இடம், விற்போர் பண்பு, நடத்தை முதலியவைகளில் வேறுபாடு காண்பது இரண்டாம் வகை. இவைகளில் ஒன்றின் அடிப் படையிலும் விற்பனையாளருக்குள் வேறுபாடிருப்பின் அது அவர்களது பண்டம் தன்மையில், பலனில் ஒன்றாயினும் வேறு பண்டங்களாகக் கருதப்படும். இவ்வகைப் பண்ட வேறு பாட்டின் அடிப்படையில் தான் ஒரே துறையில் பலர் ஓரளவு சர்வாதீன சக்தியுடன் போட்டியிடுகின்றனர் என்பது சேம்பர்லி னுடைய கோட்பாடு. இங்கு நாம் ஆலிகாப்பலியில் பண்ட வேறுபாடு புகட்டப்பட்டு எப்படிப் போட்டி நிகழக் கூடும் என்பதையே ஆய்கிறோம்.

எல்லா நிறுவனங்களும் ஒரே விலையில் பலவேறுபாடு புகட்டிய பண்ட வகைகளை விற்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். கொடுக்கப்பட்டுள்ள விலையில் ஒவ்வொருவர் பண்ட வகைக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட தேவை அளவு இருக்கும். பண்ட வகைகளின்



படம் 57

பண்ட வகைத் தேர்வு

உற்பத்திச் செலவு அவைகளின் தரத்துக்கு ஏற்ப வேறு- பட்டிருக்கும், உயர்ந்த தரப் பண்ட வகையின் செலவு ஏற்றமாக இருக்கும். இங்கே உச்சலாப நோக்குடன் பண்ட வகைத்

தேர்வை, விற்போன் செய்வது காட்டப்படுகிறது. படத்தில் OP எல்லோருக்கும் பொதுவான விலே. படம் காட்டும் பண்ட வகைக்குள்ள தேவை OD. அதற்கு விற்பனைச் செலவு ODMN. இலாபம் MNTP. பண்ட வகை உயர்வகையாகத் திருத்தப்படின் செலவுக்கோடு C' C' ஆக உயரும். தேவை OD ஆக வளரும். ஆனல் லாபம் KGFP ஆக மாறுகிறது.

இது முன்னைவிட சாதகமா அன்ரு என்பது, தேவை பெருகும் விகிதத்தையும் செலவு ஏறும் விகிதத்தையும் பொறுத்தது. சேம்பர்லினைப் போல் பண்டம் மாறும்போது செலவு உயர்வதாகக் கொண்டால் முடிவில் CC கோடு PZ கோட்டைத் தொடும் நிலே வரும். ON லிருந்து OB வரைக்கும், இந்த இரண்டு எல்லே களுக்கும் இடையில் ஒவ்வொரு பண்ட வகைக்கும் ஒரு விற்பனை அளவு இருக்கும். அவ்விற்பனை அளவை அதற்குரிய செலவுடன் ஒப்பிட்டும் பார்த்தால் பண்டத்தை மாற்றுவது ஆதாயமா என்று தெரியும். ஒருவன் ஆதாயமான மாறுதல் செய்தால் பிறரும் அவனைப் பின்பற்றுவார்கள். விற்பனையில் போட்டி ஏற்படுவது மூலம் ஒவ்வொருவர் விற்பனையும் குறையும். செலவு ஏறியது தான் கண்ட பலன் என்பதாகலாம்.

சர்வாதீனப் போட்டி
(Monopolistic competition)

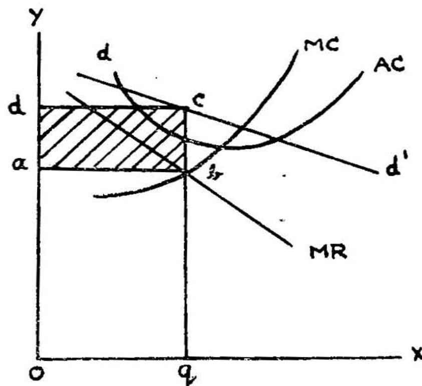
பண்ட ஒருதன்மைப்பாட்டு எடுகோளையும், நிறுவனங்கள் ஒரு சில என்ற எடுகோளையும் கைவிட்டால் சர்வாதீனப் போட்டி அங்காடி தோன்றுவதாகும். அநேகத் தொழில் துறைகளில் இவ்வித அங்காடி காணப்படுகிறது. அவைகளில் அநேக நிறுவனங்கள் உள்ளன. ஆயினும் அவைகளினிடையே பூரண மான போட்டி காணப்படுவதில்லே. ஏனெனில் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன்னுடைய வாடிக்கைக்காரரின் நல்லுறவால் (good will) ஓரளவு சர்வாதீனத்துடன் இருக்கிறது. யாதொரு காரணத்தாலோ பண்டத்தின் தன்மை வேறுபாட்டாலோ, விற்பனைச் சூழ்நிலே வேறுபாட்டாலோ வாடிக்கைக்காரர் சிறிது விலே ஏற்றப்பட்டாலும் அதனைக் கைவிட மாட்டார்கள். இவ்விதப் பற்று விளம்பரத்தின் விளைவாக இருக்கலாம். பண்ட வேறுபாடு புகட்டலுக்கு உடந்தையாக இருப்பது விளம்பரம். ஆகவே ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஏதோ ஒருவகையில் தனித் தன்மை யுடைய, மற்றவர்களின் பண்ட வகைகளினின்றும் வேறுபட்ட பண்டத்தை உற்பத்தி செய்கின்றது. இவ்வகையில் சர்வாதீன

அம்சம் ஓரளவு இருந்தாலும், மற்ற நிறுவனங்களின் நடவடிக்கைகளை முற்றிலுமே புறக்கணிக்க முடியாது. ஏனெனில் அவர்களுடைய பண்ட வகைகள் நெருங்கிய ஒப்பீட்டுடன் பதிலீட்டுப் பொருள்களாகக் கூடியவை. ஆகவே போட்டிக்கு அஞ்ச வேண்டியிருக்கிறது.

ஆலிகாப்பலிக்கும் பண்ட வேறுபாடு செய்யும் சர்வாதீனப் போட்டிக்கும் ஒற்றுமை இருப்பதாகத் தோன்றுகிறதாயினும், சில வேறுபாடுகள் காணலாம். முதலாவது, சர்வாதீனப் போட்டியில் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை அதிகமாக இருப்பதால் ஒரு தனி நிறுவனம் பிறருடன் உள்ள பிணிப்பைப் புறக்கணிக்க கூடும். இவன் தன் விலையைச் சிறிது குறைத்தால் அநேகமாக, இவனது விற்பனை ஏராளமாகப் பெருகும். ஆனால் பிறர் ஒவ்வொருவரும் இழக்கும் விற்பனை அவர்கள் உணராத அளவுக்கு அற்பமாக இருக்கும். நூறு நிறுவனங்கள் இருந்தால் இவன் விலையை இறக்குவதால் ஒவ்வொன்றும் பப்பத்து உருப்படி விற்பனை இழந்தாலும் இவன் விற்பனை ஆயிரமாக விரியும். இது இவனது உற்பத்தியை, விற்பனையை இருமடங்காக்கினதாக இருக்கலாம். இரண்டாவது, நுழைவுத் தடை யாதும் சர்வாதீனப் போட்டியில் இருக்காது. ஏனெனில் ஏறக்குறைய ஒப்புடைய பண்டத்தைப் பிறர் உற்பத்தி செய்து நுழையக்கூடும். மூன்றாவது, கேவலக் கூட்டும் எளிதாக இருக்காது. ஆகவே இந்தச் சில அம்சங்கள் காரணமாக ஒரு நிறுவனம் தன் விலையைச் சிறிது குறைத்து இலாபத்தைப் பெருக்க முடியும். இவனது தேவைக் கோட்டில் அநேகமாக முடக்கு (kink) இருக்காது. (சில போது விரிகோண முடக்குக் காணப்படலாம்). ஆகவே விளைவு சமநிலையில் நுழைவுத் தடையின்றியும், விலைத் தலைவன் இன்றியும் காணப்படும். தூய ஆலிகாப்பலி (pure oligopoly) போன்றதாகப் பெரும்பாலும் காணப்படும். ஆனால் தேவைக்கோடு ஆலிகாப்பலியில் காண்பதைவிட நெகிழ்ச்சி மிக்கதாக (ஏறக் குறைய படுகிடையாக)க் காணப்படும். மற்றவர் பண்ட வகைகள் நெருங்கிய ஒற்றுமையுடையனவாக இருப்பதால் நெகிழ்ச்சி அதிகமாக இருக்கும். பண்ட வகைகளுக்குள் பின்னிய நெகிழ்ச்சி அதிகமாக இருக்கும். இந்தத் தேவைக்கோடு மற்றவர்கள் விலை மாறுதிருக்க ஒருவன் விற்பனை எப்படி அவனது விலையைப் பொறுத்திருக்கும் என்பதைக் காட்டும். இது ஆலிகாப்பலி தேவைக் கோட்டைப் போல உறுதிப்பாடற்ற தன்று.

இனி, சர்வாதீனப் போட்டியில் விலையும் உற்பத்தியும் நிர்ணயமாகும் முறையை விளக்குவோம். முதலில் ஒரு தனி

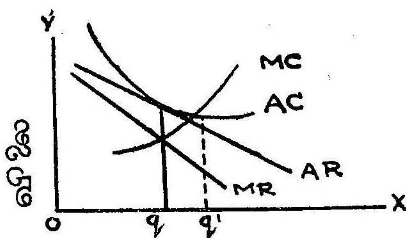
விற்பனையாளன் சமநிலை அடையும் முறையைப் பார்ப்போம். இவன் உச்ச லாபங்கருதி MC = MR என்ற விதியின் கீழ் உற்பத்தியையும் விலையையும் நிர்ணயிப்பான். படம் இதைக் காட்டுகிறது. ஒவ்வொருவனும் (எதிராளியின் மேல் பாதகம்



படம் 58

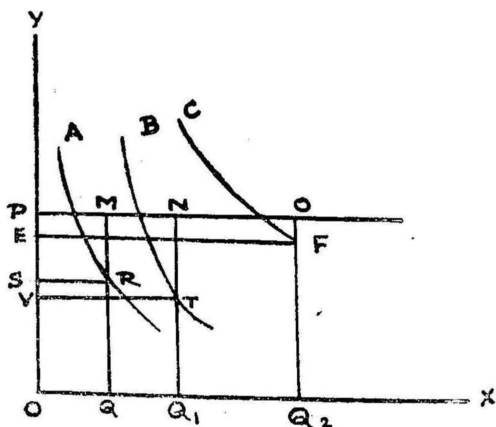
சர்வாதீனப் போட்டியில் குறுங்காலச் சமநிலை

ஒன்றும் இருக்காது என்ற கருத்தில்) தன் தன் விலையையும் உற்பத்தியையும் நிர்ணயிப்பான். நுழைவு எளிதாகையால், ABCD அமித லாபத்தைக் கண்டு புது நிறுவனங்கள் இத்துறையில் புகும். அதனால் தனி நிறுவனத்தின் அங்காடிப் பங்கு குறைந்து தேவைக்கோடு இடப்புறம் நகரும். முடிவில் செலவுக் கோட்டைத் தொடும் நிலைவரும். அப்போது இலாபம் சாதாரண அளவில் இருக்கும். நுழைவு நின்று சமநிலை ஏற்படும். இந்நிலையை மேற் படம் காட்டுகிறது. நெடுங்காலச் சமநிலை இவ்வகையாக இருக்கும் oq அளவு ஒவ்வொரு நிறுவனமும் உற்பத்தி செய்யும்போது, ஒவ்வொன்றும் குறைந்த பட்ச செலவு கிடைக்கும்படி உற்பத்தி செய்யும் நிலையில் இருக்க மாட்டா என்பதை வரும் படம் காட்டுகிறது. குறைந்த பட்ச செலவு உற்பத்தி oq^1; ஆனல் அதற்குக் குறைவாக oq அளவுதான் உற்பத்தியாகிறது. ஆகவே சர்வாதீனப் போட்டியில் நிறுவனங்கள் உத்தம உற்பத்தியை அடைய முடிவதில்லை. சக்திக்குறைவாகவே உற்பத்தி செய்வதனல் எச்ச சக்தி இத்தொழில் துறையில் காணப்படும். ஒரு சில நிறுவனங்கள் உத்தம உற்பத்தி செய்து தீர்க்கக் கூடிய தேவையை அநேக நிறுவனங்கள் சக்திக்குக் குறைந்த உற்பத்தியுடன் திருப்தி செய்கின்றன. விலையும் போட்டியின்கீழ்க் காணும் விலைக்கு ஏற்றமாகவே இருக்கின்றது.



படம் 59
சர்வாதீனப் போட்டியில் நெடுங்காலச் சமநிலை

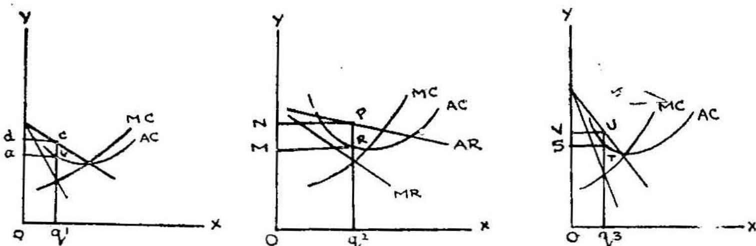
பண்ட வேறுபாடு செய்தல் எப்படி சர்வாதீனப் போட்டியில் நிகழ்கின்றதென்று அடுத்தபடி பார்ப்போம். முன்னர் ஆலிகாப்பலியில் விளக்கியவாறே உச்ச லாபம் தரும் பண்ட வகையை ஒவ்வொரு நிறுவனமும் உற்பத்தி செய்ய விரும்பும். A,B,C ஆகிய மூன்று வகைப் பண்ட வேறுபாடுகள் உள்ளபோது பண்ட வகைத் தேர்வு எப்படி நடைபெறுகிறது என்பதைக் கீழ்ப் படம் காட்டுகிறது. குறிப்பிட்ட விலையில் ஒவ்வொரு வகைப் பண்டத்



படம் 60
சர்வாதீனப் போட்டியில் பண்டத் தேர்வு

துக்கும் செலவு என்ன என்பதை A,B,C கோடுகளும், முறையே தேவை எவ்வளவு என்பதை M,N,O ஆகியவையும் காட்டு

கின்றன. ஒவ்வொன்றிலும் கிடைக்கும் இலாபம் முறையே PMRS, VTNP, EFOP ஆகும். மூன்று வகைகளிலும் B வகையே அதிக இலாபமுடையதாகையால் அதுவே உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. உண்மையில் ஒரு நிறுவனம் விலை, உற்பத்தி அளவு, பண்ட வகை மூன்றையும் ஒரே சமயத்தில் நிர்ணயிக்க வேண்டியிருக்கும். எப்படி இது செய்யப்படும் என்பதை இப் படம் காட்டுகிறது.



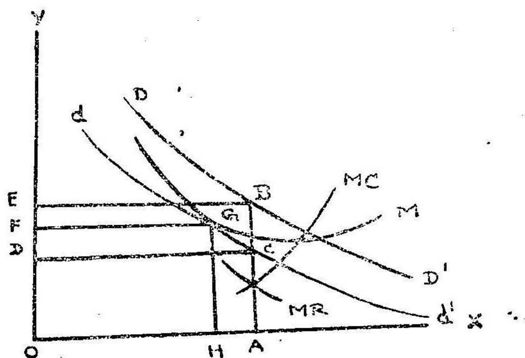
படம் 61 (அ), (ஆ), (இ)
சர்வாதீனப் போட்டியில் பன்முகச் சமநிலை

(ஆ) வகையே அதிக இலாபம் தருவதால் அவ்வகையே Oq^2 உற்பத்தி செய்யப்பட்டு ON விலையில் விற்கப்படும்.

இனி தொழில்துறை முழுவதையும் எடுத்துக்கொண்டு எப்படி சமநிலை ஏற்படுகிறதென்று பார்ப்போம். நிறை குறைந்த அங்காடியில் தொழில்துறைச் சமநிலையை, தொகுதிச் சமநிலை (group equilibrium) என்று குறிப்பிடுவது வழக்கம். நிறுவனங்களுக்குள் பண்டவகை வேறுபாடுண்மையைக் குறிப்பிட இப்பெயர் தரப்பட்டுள்ளது. (industry-என்ற சொல் ஒரு தன்மையான பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யும் போட்டி அங்காடி நிறுவனத் தொகுதியைக் குறிப்பிடும்). தொகுதிச் சமநிலை ஏற்படும் முறையை இரண்டு வகைகளில் சேம்பர்லின் விளக்குகிறார். முதலில் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கைக் குறைவாயிருப்பதாகவும், அதனால் அமிதலாபம் தோன்றி, புது நிறுவனங்கள் புகுந்து சமநிலை ஏற்படுவதாகவும் விளக்குகிறார். இரண்டாவது எண்ணிக்கை சமநிலைக் கேற்றதாக இருந்து, விலை சமநிலை விலைக்கு மேற்பட்டதாக இருக்கும்போது எப்படித் தொகுதிச் சமநிலை உண்டாக்கும் என்று விளக்குகிறார்.

நிறுவனங்களுக்கிடையே செலவுக்கோடு வேறுபடவில்லை என்றும், ஒரே செலவுக்கோடு எல்லோருக்கும் பொருந்தும், என்றும்

தேவைக்கோடு யாவருக்கும் பொது என்னும் பெரிய எடுகோளை வைத்துக்கொண்டு விளக்கப் புகுகிறார். நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை பெரிதாக இருப்பதால் எதிர்விளைவைப்பற்றி ஒரு நிறுவனமும் கவலைப்படவேண்டியதில்லை என்று வைத்துக்கொண்டு தொகுதிச் சமநிலை அடையும் முறையை ஆராயலாம். படம் விலை மாறுதல் வழி தொகுதிச் சமநிலை (group equilibrium) ஏற்படுவதைக் காட்டுகிறது.



படம் 62
விலைமாறுதல்வழி தொகுதிச் சமநிலை

போட்டியிடும் சர்வாதீனன் ஒவ்வொருவனின் தேவைக்கோடு DD^1 ஆகவும், செலவுக்கோடு M ஆகவும் இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். ஒவ்வொருவனும் AB விலையை நிர்ணயிப்பான். ஏனெனில் அப்போதுதான் இலாபம் உச்சமாக இருக்கும். ஒவ்வொருவனும் உச்சலாபம் பெறுவதால் விலையைக் குறைக்க நினையான். ஆனால் அமிதலாபம் புது நிறுவனங்களை நுழையச் செய்யும். இதனால் தேவைக்கோடு இடப்புறம் நகரும் (உற்பத்தி மாறியும் செலவுக்கோடு மாறவில்லை என்று வைத்துக்கொள்வோம்). தேவைக்கோடு நகரநகரப் புதுப்புது உச்சலாபங்கள் (DCBE போன்று) தோன்றும். முடிவில் தேவைக்கோடு செலவுக் கோட்டைத் தொடும் நிலைக்கு வரும். அமிதலாபம் மறைந்துவிடும். விலை HG ஆகக் குறையும். ஆதியில் DD^1 கோடு dd^1 கோட்டுக்கு இடப்புறம் இருந்திருப்பின் நிறுவனங்கள் வெளியேறுவது மூலம் முடிவில் dd^1 நிலையை அடைந்து சமநிலை ஏற்படும்.

இந்தத் தொகுதிச் சமநிலையுடன் போட்டித் தொழிலின் சமநிலையை ஒப்பிட்டுப்பார்த்தால் போட்டி அங்காடியை நோக்க விலை ஏற்றமாக இருப்பதும், உற்பத்தி குறைவாக இருப்பதும் தெரிகிறது.

ஆனால் அமிதலாபம் இல்லை. அமிதலாபம் இன்மையான நிலை எல்லாம் தூய போட்டி நிலை என்று கூறமுடியாதென்பதை உணர்கிறோம். இலாப அளவு, போட்டி தூய்மையானதா, தூய்மையற்றதா என்பதைக் காட்டும் அடையாள மன்று. இதுபோலவே எல்லோருடைய விலைகளும் ஒரே மாதிரியிருக்கும் நிலை எல்லாம் தூய போட்டி நிலையைக்காண்பிப்பதாகக் கொள்ளக்கூடாது. சர்வாதீனப் போட்டியிலும் விலை எல்லோருக்கும் ஒன்றாகவே இருக்கிறது.

சேம்பர்லின் கொடுத்துள்ள இரண்டாவது வகை விளக்கத்தை முன்னரே தூய ஆலிகாப்பலியில் கூறியுள்ளோம். dd[1] கோடு DD[1] கோட்டின்மீது வழுக்கி நகர்ந்து செலவுக்கோட்டைத் தொடும் நிலை அடைந்து சில நிறுவனங்கள் வெளியேறுவது மூலம் சமநிலை ஏற்படும்.

அடுத்தபடி, பண்ட வேறுபாடு புகட்டல் வழியாக நிறுவனங்கள் போட்டியிடும்போது எவ்வாறு சமநிலை ஏற்படுகிறது என்று பார்ப்போம். இவ்விஷயத்திலும் முன்னர் ஆலிகாப்பலிக்குக் கொடுத்த பண்டத்தேர்வுப் படத்தையே ஆளலாம். ஒவ்வொரு பண்டத்துக்கும் ஒரு செலவுக்கோடுண்டு. ஒரு குறிப்பிட்ட தேவை அளவு உண்டு. மிக்க இலாபம் தரும் வகையை ஒவ்வொரு விற்பனையாளனும் தேர்ந்தெடுப்பான். அதிகப்படியான இலாபம் புது நிறுவனங்களை நுழையச் செய்யும். ஒவ்வொன்றின் விற்பனையும் குறையும். முடிவில் அமித இலாபமில்லாத நிலையில் விற்பனை அளவு நிலைக்கும். புது நிறுவனங்கள் நுழைவதுடன், ஒருவன் தன் பண்டத்தைச் சிறப்புறத் திருத்தி இலாபத்தைப் பெருக்க முயல்வான். இதனால் செலவுக்கோடு மேலெழும். அது விலைக்கோட்டைத் தொடும் நிலையில் சமநிலை ஏற்படும். இவனைப்போல் அனைவரும் செய்வர். ஒவ்வொருவனும் விற்பனை சுருங்கக் காண்பான். எவ்வளவு இலாபமடைவான் என்பது தொழில் துறைக்கு வெளியிலிருந்து வந்த தேவையில் இவன் எவ்வளவு பங்கு பெறுகிறான் என்பதைப் பொறுத்தது. மிஞ்சியது செலவுக்கோடு மேலேறியது மட்டுமாக இருக்கக்கூடும். ஒவ்வொருவனுடைய ஆதாயம் குறையக்கூடும். முடிவில் எல்லோருடைய செலவுக்கோடும் விலைக்கோட்டைத் தொடும் நிலைவந்து சேரும். அப்போது சமநிலை ஏற்படும்.

இனி, விற்பனைச் செலவு மூலம் போட்டியிடும் தொகுதியில் எப்படி முடிவில் சமநிலை ஏற்படுகிறது என்று பார்ப்போம். இதற்கும் முன்னர் ஆலிகாப்பலியில் கொடுத்த படமும் விளக்கம் சாலும்.

8. வாங்கலில் நிறைகுறைவு

வாங்கலில் சர்வாதீனம்
(Monopsony)

இதுவரையில் வாங்குவோர்கள் போட்டியிட்டு வாங்குவதாக அனுமானித்துக் கொண்டும், விற்பவர்களிடையே முறையே போட்டி, சர்வாதீனம், ஆலிகாப்பலி, சர்வாதீனப் போட்டி ஆகியவை இருப்பதாக அனுமானித்துக்கொண்டும் விலை நிர்ணயத்தை ஆராய்ந்தோம். இனி வாங்குவோரிடையே போட்டியில்லாத நிலையில் விலை எவ்வாறு நிர்ணயமாகிறதென்று ஆராய்வோம்.

வாங்குவோரிடையே போட்டி நிறைவு இருப்பின், அதாவது வாங்குவோர் மிகப் பலராக இருப்பின், தனி ஒருவன் தன் செயலால் அங்காடி விலையைப் பாதிக்க முடியாதென்றும், அங்காடியில் காணும் விலையைத் தான் ஏற்க வேண்டியவனாகிறான் என்றும் பார்த்தோம். தனி ஒருவனுக்கு அளிப்புக்கோடு அளவிலி நெகிழ்ச்சியுடைய படுகிடைக்கோடாக இருக்கும். அவன், தான் வாங்கும் இறுதிநிலைப்பண்ட அலகின் பயன்பாட்டுப் பணமதிப்பும் பண்டத்தின் விலையும் சமமாகும் அளவுக்கு வாங்குவான். பல விலைகளில் பலரும் வாங்குவதைத் தொகுத்தால் தொழில் தேவைக் கோடு (industry demand curve) தோன்றும்.

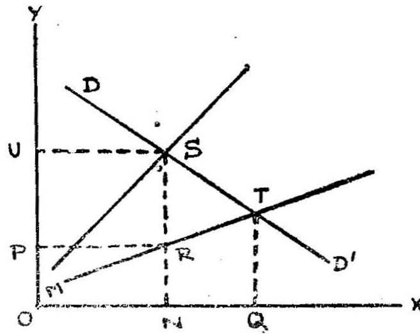
பண்டத்தை விற்போர் பலராயின், ஒவ்வொருவரும் அங்காடியில் எவ்வளவு வேண்டுமானாலும் விற்கலாம். ஒவ்வொரு விலையிலும் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன் இறுதிநிலைச் செலவும் விலையும் சமமாகும் அளவில் உற்பத்தி செய்யும். இப்படிப் பல நிறுவனங்களும் பல்வேறு விலைகளில் உற்பத்தி செய்யக்கூடியவற்றின் தொகுதியே தொழிலின் அளிப்புக்கோடு. தொழில் அளிப்புக் கோடும், அங்காடித் தேவைக்கோடும் சேர்ந்து உற்பத்தியையும்

விலையையும் நிர்ணயப்படுத்தும். விற்பவன் சர்வாதீனனு ஞல் தனக்கு உச்சலாபகரமான விலையையும் உற்பத்தியையும் நிர்ணயிப்பான்.

பண்டத்தை வாங்குவோர் சிலராயின் தேவை எப்படிப் பாதிக்கப்படும் என்பது இங்குப் பிரச்சினை. வாங்குவோன் பேரள வில் வாங்குபவனுயின் அவன் விலையைத் தன்னிச்சைப்படி நிர்ண யிக்க முயல்வான். ஒரு பண்டத்தின் விற்பனையில் பெரும்பகு தியை வாங்குபவனுயிருப்பின், அவன் போக்கைச் தனக்குச் சாதக மாக இருக்கும்படிச் செய்ய முயலுவான். அவனுடைய தேவைக் கோடு, ஒரு நுகர்வோனது தேவைக்கோட்டைப் போன்று ஒவ் வொரு கூடுதலான அலகும் வாங்குவதிலிருந்து எதிர்பார்க்கும் இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டைப் பணமதிப்பில் காட்டுவதாகக் கொள் ளலாம். உதாரணமாக 4–வது அலகின் பயன் 1 ரூபாய் பெறும்; 5–வது 0.75 மதிப்புப்பெறும் என்று காட்டும். வாங்குபவன், ஒரு வர்த்தகனுயின் அது பண்டத்தை அவன் விற்பதிலிருந்து பெறும் இறுதிநிலை வருவாயைக் காட்டும்; சாதனம் வாங்கும் தொழில் முயல்வோனுயின், சாதனத்தை ஆண்டு உற்பத்திசெய்து விற்பதால் காணும் இறுதிநிலை வருவாயைக் காட்டும்.

அவனை எதிர்த்து நிற்கும் அளிப்புக் கோட்டின் தன்மை என்ன? அளிப்பில் பெரும்பான்மையை வாங்குபவனுதலால் தான் வாங்கும் அளவை மாற்றுவது மூலம் விலையைப் பாதிக்கக்கூடிய வனுக இருக்கிருன். ஆகவே அளிப்புக்கோடு வலப்புறம் எழுவ தாகவோ, வீழ்வதாகவோ இருக்கக்கூடும். எழும் தன்மையதா யின், வாங்குவோர் குறிப்பிடும் விலை ஏற்றமாயின் ஏற்றமான அள வையும், குறைவாயின் குறைந்த அளவையும் விற்போர் அளிப் பார்கள் என்பதைக் காட்டும். ஆகவே பேரளவில் வாங்குபவன் குறிப்பிடும் விலைக்கேற்ப விற்பனை அளவு இருக்கும் என்று கூற லாம். ஆனுல் அவன் குறிப்பிடும் விலையும் வாங்கும் அளவும் அவனுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டை அல்லது இறுதிநிலை வருவாயைப் பொறுத்தன. அவன் இறுதிநிலை வருவா யும் இறுதிநிலைச் செலவீடும் (marginal outlay) சமமாக இருக்கும் அளவுக்கு வாங்குவான். இவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவீடு எவ்வளவாக இருக்கும்? அளிப்புக் கோடானது மேற்கூறியபடி வலப்புறம் எழும் தன்மையதாயின் இறுதிநிலைச் செலவீடு வாங்கும் அளவுக்கேற்ப உயர்ந்துகொண்டே போகும். இவ்விறுதிநிலைச் செலவீட்டுக்கோடு அளிப்புக் கோட்டுக்கு மேல்புறம் இருக்கும். படத்தைப் பார்க்க. படத்தில் ஒரு சர்வாதீனமுடைய வாங்கு வோனின் பேரப்போக்கு காட்டப்பட்டுள்ளது.

DD கோடு அவனுடைய தேவைக்கோடு. ஒவ்வொரு அளவிலும் இறுதிநிலைப் பயனை (வருவாயை)க் காட்டுகிறது. SS^1 கோடு நமக்குப் பழக்கமான அளிப்புக் கோடு. பல விலைகளிலும் விற்போர் அளிக்கத் தயாராக இருக்கும் அளவுகளைக் காட்டுகின்றது. வாங்குவோர் முன்னைவிட ஏற்றமாக வாங்க



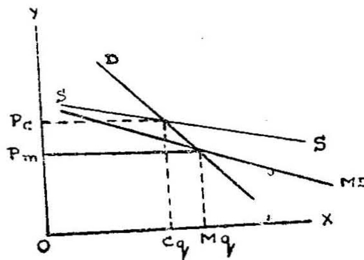
படம் 63 (அ)
வாங்கல் சர்வாதீனம்

வேண்டுமானல் விலையை உயர்த்த வேண்டியிருப்பதாலும், ஏற்கனவே வாங்கிவந்த அலகுகளுக்கும் கூடுதலாக வாங்கும் அலகுகளுக்கும் ஒரே விலை தரவேண்டியிருப்பதாலும், இறுதிநிலைச் செலவீட்டுக் கோடு சாதாரண அளிப்புக்கோட்டுக்கு மேற்புறமாக இருக்கும்.

சர்வாதீன வாங்குவோன் உச்ச லாபம் பெறும் வகையில் விலையையும் உற்பத்தியையும் நிர்ணயிப்பின், இறுதிநிலை வருவாயும் இறுதிநிலைச் செலவீடும் சமமாகக் கூடிய அளவுக்கு வாங்குவான். ON அளவை OP விலையில் வாங்குவான்.

இவன் நடவடிக்கையைப் போட்டியிட்டு வாங்க வேண்டிய நிலையிலுள்ள ஒருவனுடைய நடவடிக்கையோடு ஒப்பிடுவோம். சர்வாதீன வாங்குவோன், போட்டியிட்டு வாங்குவோனைவிடக் குறைந்த அளவை வாங்குவான். OQ அளவைப் பின்னவன் QT விலையில் வாங்கவேண்டியிருக்கும். ஆனல் சர்வாதீன வாங்குவோன் NR விலையில் ON அளவு வாங்குகிருன். அமித லாபமும் (PRSU) சர்வாதீனனுக்கு இருக்கும்.

அளிப்புக்கோடு வலப்புறம் சரிவுடையதாயின் இது வாங்குவோன் அளவை ஏற்ற ஏற்றக் குறைந்த விலையில் வாங்க முடியும் என்பதைக் காட்டுகிறது. இறுதிநிலைச் செலவீட்டுக் கோடு சராசரிக் கோட்டுக்குக் கீழ் இருக்கும்.



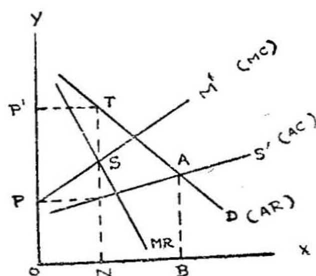
படம் 63 (ஆ)
வாங்கல் சர்வாதீனம் வீழும் செலவுடன்

இப்போது வாங்கும் சர்வாதீனன் போட்டியிட்டு வாங்கு வோனைவிட அதிகமாக (Mq>Cq), குறைந்த விலையில் (Pm>PC) வாங்குகிறான். (சராசரிக்கோடு சரிந்தும் இறுதிநிலைச் செலவுக்கோடு படுகிடையாயுமுள்ள ஒரு தனிப்பட்ட உதார ணத்தை ஜோன் ராபின்சனின் ''நிறைகுறைப் போட்டிப் பொரு ளாதாரம்'' என்ற நூலில் 221-ம் பக்கத்தில் காண்க.)

அளிப்புக் கோடு (supply curve) படுகிடைக் கோடாயின் (horizontal) இறுதிநிலைச் செலவீட்டுக் கோடும் அதுவேயாகும். ஆகவே போட்டியில் வாங்குவோனும் சர்வாதீனனும் ஒரு அளவைத்தான் ஒரே விலையில்தான் வாங்குவார்கள். வாங்கு வோர் சர்வாதீனம் எப்படிப் பொருளாதாரத்தைப் பாதிக்கும் என்பது, வாங்கும் பொருளைச் செய்யும் தொழிலில் எவ்வளவு தூரம் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி உள்ளதென்பதையும், சாதனங்கள் எவ்வளவு தூரம் வேறு துறைகளில் வேலை பெறமுடியும் என்பதையும் பொறுத்திருக்கும். வாங்கும் சர்வாதீனன் போட்டியில் வாங்குவோனைவிடக் குறைவாக உற்பத்தி செய்பவ னுதலால், ஓரளவு சாதனங்கள் வேலை இழக்கும். அவை வேறிடத்தில் வேலை பெற முடியுமாயின் வாங்கும் சர்வாதீனன் சக்தி இழந்தவனுகிறான். அளிப்பு நெகிழ்ச்சி குறைவாக இருந்தால்தான் அவன் சர்வாதீன சக்தியுடையவனுக முடியும்.

வாங்கும் சர்வாதீனன் விற்கும் சர்வாதீனனாக இருப்பின்

நாம் இதுவரையில் இறுதிநிலைப் பயனைக் காட்ட DD கோட்டை ஆண்டோம். இப்போது ஓர் இறுதிநிலை வருவாய்க் கோட்டையும் வரைய வேண்டியிருக்கிறது. இப்போது இக் கோட்டை MC கோடென்று குறிப்பிடலாம். SS[1] கோட்டை AC கோடென்று குறிப்பிடலாம். இதுவரை இந்நிலைக் கோடு வாங்குவதின் பயன்பாட்டைப் பண மதிப்பில் குறிப்பிட்டது. இப்போது MC கோடு, வாங்கி விற்பதிலிருந்து பெறும் இறுதிநிலை வருவாயைக் காட்டுகிறது. இருதிறத்திலும் சர்வாதீனமுடையவனும், வாங்கும் விஷயத்தில் MC = MR விதியை அனுசரிப்பான். ON அளவு RN விலையில் வாங்குவான். NT விலையில் விற்பான். இலாபம் ஒவ்வொரு அலகின் மேலும் RT= மொத்த



படம் 64

வாங்கும் சர்வாதீனன் விற்கும் சர்வாதீனனாக

அமிதலாபம் PRTP[1]. இதில் இருவகைச் சர்வாதீன லாபங்கள் அடங்கியுள்ளன. சர்வாதீனனாக வாங்குவதால் இறுதி நிலைச் செலவு, போட்டியில் வாங்குவோனைவிட அதிகமாக இருக்கிறது. விற்பனை வருவாயும், போட்டியில் விற்காததினால் சராசரி வருவாய்க்குக் குறைவாயுள்ளது. ஆகவே இரண்டு காரணங்களால் இவனது உற்பத்தி போட்டியில் வாங்குவோன் உற்பத்தியை விடக் குறைவாகிறது. (போட்டி உற்பத்தி OB ஆகவும், விலை BA ஆகவும் இருக்கும்). சராசரி வருவாய் (NT) இறுதிநிலை வருவாயை (NS) விட ஏற்றமாய் இருப்பதால் அமிதலாபம் தோன்றுகிறது.

வாங்குவதில் ஆலிகாப்சனி
(Oligopsony)

பண்ட உலகில் தனிப்பட்ட வாங்கும் சர்வாதீனனைக் காண முடியாது. ஆனால் வாங்குவோர் ஒரு சிலராக இருக்கக்கூடிய நிலையை சாமக்கிரியைகள் அங்காடியில் காண முடியும். இவர்கள் சிலபோது ஒருமைப்பட்டு அவக்கூட்டு ஆலிகாப்சனி யாக (collusive oligopsony) பேரம் செய்யக் கூடும். இவர்கள், எதிர்ப்பட்டு வலப்புறம் ஏறும் அளிப்புக்கோடு (rising supply curve) இருக்குமாயின், வாங்கும் சர்வாதீனர்கள் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தி, விற்பவர்கள் வருமானத்தைக் குறைக்கக் கூடும். நுழைவுக் கஞ்சி ஒருவேளை உற்பத்தியைப் பெருக்கி விலையைக் குறைவாக இருக்கச் செய்யலாம். ஒருமைப்பாடு இன்றிப் போட்டி யிடுவார்களாயின், இவர்கள் கொடுக்கும் விலை ஏறி, போட்டியில் கொடுக்கவேண்டிய விலைக்கு அண்மையாக இருக்கலாம். உற்பத்தியும் போட்டியிலிருப்பதைவிட அதிகமாக இருக்கும்.

இருதிற ஆலிகாப்பலி
(Bilaterel oligopoly)

இதில் சிலரான வாங்குவோர் சிலரான விற்பனையாளரை எதிர்ப்படுகின்றனர். ரப்பர் டயர் விற்பனையிலும், வாங்குவதிலும் இந்நிலை காணப்படுகின்றது. ரப்பர் டயர் உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்கள் சில; வாங்கும் மோட்டார்க் கம்பெனிகளும் சில. இவைகளுக்கிடையில் இருதிற ஆலிகாப்பலி நிலை காணப்படும். பேரம் மும்முரமாக நடந்தே விலை நிர்ணயமாக வேண்டியிருக்கும். அது மிகவும் விரிந்த எல்லைகளுக்குள் நிர்ணயமாகலாம். ஏனெனில் உண்மையில் தேவைக் கோடோ அளிப்புக் கோடோ இருப்பதாகக் கூறமுடியாது.

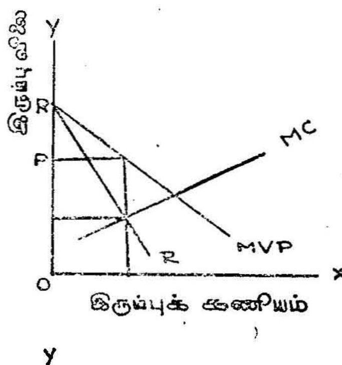
இருதிறச் சர்வாதீனம்
(Bilateral monopoly)

இதில் விற்கும் சர்வாதீனன், (monopolist), வாங்கும்-சர்வாதீனனை (monoposonist) எதிர்ப்படுகிறான். இந்த வகையை இரண்டு சூழ்நிலைகளில் காணலாம். முதலாவது, தனி இருவர் பண்ட மாற்று நடத்தும்போது அல்லது இரண்டு தொகுதிகள் (வாங்குவோர் தொகுதி, விற்போர் தொகுதியை)

எதிர்ப்பட்டுப் பேரம் செய்யும்போதும் காணப்படுவது. இந்த வகை இருதிறச் சர்வாதீனத்தில் விலை நிர்ணயமற்றது (indeterminate) என்பது கோர்னோ, எட்சுவோர்த் முதலான பல நிபுணர்களும் ஒப்பிய ஒரு முடிவாகும். இரண்டாவது, சூழ்நிலையில் விற்கப்படும் பொருள் ஒரு சாதனமாக இருந்து, அதை வாங்குவோன் சர்வாதீனத்துடன் வாங்குவதன்றியும் தான் சாதனத்தை ஆண்டு உற்பத்தி செய்து, விற்கும் பண்டத்திலும் விற்பனை செய்யும் சர்வாதீனனாக இருக்கிறான். இவன் சாதன விற்பனையில் சர்வாதீனனை எதிர்ப்பட்டுப் பேரம் செய்கிறான். இந்நிலையில் விலை நிர்ணயமாக வழியுண்டு என்று கோர்னோ கருதினார். ஹிக்ஸ், பௌலி இம்முடிவை ஒப்புக்கொள்ளவில்லை. இவர்கள் இந்தச் சூழ்நிலையிலும் விலை நிர்ணயமாக வழியில்லை என்றார்கள். ஹிக்சுடைய வாதத்தை விளக்குவோம்.

இரும்புத் தூள் உற்பத்தியில் சர்வாதீனமுடைய 'இ', எஃகு உற்பத்தியில் சர்வாதீனமுடைய 'எ'-க்கு விற்கிறான் என்று வைத்துக்கொள்வோம்.

'எ' யின் (இரும்புத்) தேவைக் கோடு படத்தில் காண்பது (MVP) போல் இருக்கும். இது அவனுக்கு இரும்பினால் ஏற்படும் இறுதிநிலை ஆக்க மதிப்பை (Marginal value of product of iron ore = MPP of iron ore in steel production

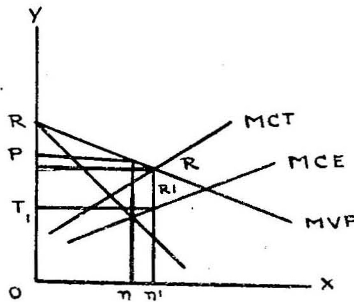


படம் 65 (அ)
இருதிறச் சர்வாதீனம்

× MR from the sale of steel)க் காட்டுகிறது. (MVP- எஃகு செய்வோனுக்கு விற்பனையிலுள்ள சர்வாதீன சக்தியைப் பிரதி பலிக்கும் என்பதை உணர்க). 'எ' போட்டி அங்காடியில்

வாங்குபவனுயின் MVP அவனுடைய இரும்புத் தேவைக் கோடாக இருக்கும். ஆனால் இங்கு அது ஒவ்வொரு விலை யிலும் வாங்க விரும்பும் கணியங்களைக் குறிப்பிடவில்லை. குறிப்பிடும் கணியங்களுக்கு, ஏற்றமான பட்சம், எவ்வளவு விலையை இரும்புக்கு அவனிடமிருந்து 'இ' வசூலிக்க முடியும் என்பதையே காட்டுகிறது. இவ்வகையில் MVP ஐப் பொருள் படுத்திக் கொண்டால் இதுவே 'இ'க்குச் சராசரி வருவாய் (AR)க் கோடாகும். இதற்கிணையான RR என்ற இறுதிநிலை வருவாய் (MR)க் கோட்டை வரைந்தால் அது இரும்புச் சர்வாதீன னுக்கு AR காட்டும் விலையில் விற்கும்போது கிடைக்கும் இறுதி நிலை வருவாயைக் காட்டும்.

இரும்புச் சர்வாதீனனுடைய அளிப்புக்கோடு அவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடு (MCE) ஆகும். இவன் விலையை இச்சைப்படி நிர்ணயிக்கக் கூடுமாயின் தனக்கு உச்சமான இறுதி நிலை வருவாய் வரக்கூடியவாறு MVP யில் ஒரு விலையையும் அளவையும் நிர்ணயிப்பான். அதாவது ஒரு இறுதிநிலை வருவாயை யும் இறுதிநிலைச் செலவையும் சமன் செய்யும் உற்பத்தியை அதற்குரியதாக MVP (=RR) கோடு காட்டும் விலையில் விற்க முயல்வான். On இரும்பை OP விலையில் விற்க முயல்வான்.



படம் 65 (ஆ)

ஆனால் இவ்விலையில் பேரம் நடக்காது. OP ஆனது, கூடுமானல் 'இ' வசூலிக்கக் கூடிய உச்சம், 'எ' யும் 'இ' யிட மிருந்து குறைந்தபட்ச விலையில் வாங்க முயல்வான். தன் எஃகு விற்பனையில் சர்வாதீன லாபம் பெற முயல்வதன்றியும் இரும்பு வாங்குவதிலும் சர்வாதீன லாபம் பெற முயல்வான். குறிப்பிட்ட கணியத்துக்கு எப்படி 'எ' யிடமிருந்து அவனது MVP க்கு

மேற்பட்ட விலையை 'இ' வசூலிக்க முடியாதோ, அப்படியே 'இ' யையும் கணியத்துக்குரிய MC-க்குக் குறைவான விலையில் விற்கச் செய்ய முடியாது. 'எ' செய்யக்கூடியதெல்லாம் 'இ'யை அவனது MCE கோட்டையே அளிப்புக் கோடாக (supply curve)ப் பின்பற்றி நடக்கச் செய்வதே. அதாவது போட்டி அங்காடியில் விற்பவனைப்போல் நடக்கச் செய்வதே. இதனுல் இரும்பு சர்வாதீனனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடு MCE எஃகு சர்வாதீனனின் சராசரி செலவுக் கோடு (AC) ஆகும். MCT கோடு MCE-க்கு இணையான இறுதிநிலைக் கோடாக வரையப் பட்டால், அது ('எ'-யின் கருத்துப்படி யாவும் நடந்தால்) அவனுக் கிருக்கக்கூடிய இரும்பு இறுதிநிலைச் செலவைக் (MC of ore) காட்டும். அவன் அப்போது இந்த MCE-ஐ, தன் MVP-யுடன் சமமாக்கும் விலையை நிர்ணயிக்க முடியும். அவன் On^1 இரும்பை OP^1 விலையில் வாங்குவான். இந்த On^1 கணியம் MCE-யும் MVP-யும் வெட்டும் நிலையால் நிர்ண யிக்கப்படுகிறது. இந்த OP^1 விலை இரும்பு சர்வாதீனன் இறுதி நிலைச் செலவுக்குச் சமமாக இருக்கும். ஆகவே குறைந்த பட்ச விலை OP^1 ஆகிறது. பேரத்தில் நிர்ணயமாகும் விலை OP க்கும் OP^1 க்கும் இடையில் இருவரின் பேர சக்தியைப் பொறுத்து இருக்கும்.

கொர்னே ஆனவர் Q^1n விலையில் சமநிலை ஏற்படும் என்று கருதி, நிர்ணயமான விலை தோன்றும் என்று நினைத்தார். Q^1n விலையில் இரு சர்வாதீனர்களும் உச்சமான சர்வாதீன லாபத்தைப் பெறுவதால் கொர்னே இது சமநிலையாகும் என்று நினைத்தார். 'எ' யானவன் எஃகு வாங்குவோரிடமிருந்தும், 'இ' யானவன் 'எ' யிடமிருந்தும் உச்ச சர்வாதீன லாபம் பெறுகின்றனர் என்று நினைத்தார். இது உண்மை. ஆனுல் 'எ' யானவன் இரு வகையில்—நுகர்வோரிடமிருந்தும், சாதனம் விற்போரிடமிருந்தும் —சர்வாதீன லாபம் பெறக்கூடியவன் என்பதைக் கொர்னே புறக்கணிக்கிருர்.

விலை நிர்ணயமில்லை (indeterminate) என்பதால் பேரத்திற்கே இடமில்லை என்பதாக நினைக்கக்கூடாது. பொருளாதார இயலில் நிர்ணயின்மை (indeterminacy) என்பதின் பொருள், கொடுக்கப் பட்ட விவரங்களிலிருந்து முடிவாக ஒன்றும் கூறமுடியாது என்பதே பொருள். இங்குக் கொடுக்கப்பட்டுள்ள செலவுக் கோடு தேவைக் கோடுகளைக் கொண்டு விலையை நிர்ணயிக்க முடியாதென்றே கூறப்படுகிறது. வேறு சில எடுகோள்களை ஆண்டு நிர்ணயமான முடிவைத் தரக்கூடும் என்பதை ஸ்யூதன் (Zeuthen), ஹிக்ஸ் ஆகியோர் காட்டியுள்ளனர்.

9. சாதனத் தேவையும் சாதன விலையும்

போட்டியின்கீழ் நிறுவனச் சாதனத் தேவை

நாம் இதுவரை ஒரு சுயேச்சைப் பொருளாதாரத்தில் (free enterprise economy) எப்படிப் பல பண்டங்களின் விலைகளும் உற்பத்தி அளவுகளும் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன என்று ஆராய்ந்தோம். ஆனால் இந்த ஆய்வின்போது சமூகத்தின் வாங்கும் திறன் (பணம்) ஒரு குறிப்பிட்ட அளவாக இருப்பதாகவும் இந்த வரையறைக் குட்பட்டுப் பண்ட விலைகளும் சாதனச் செலவும் மாறுவதாகவும் வைத்துக் கொண்டோம். தவிர சாதனச் செலவென்று தொகுத்துப் பேசினோமே ஒழிய செலவில் பலவகைச் சாதனங்களுக்குச் செலுத்திய விலைகள் உண்மையைக் கருதவில்லை. ஆகவே இரண்டு பிரச்சினைகள் எஞ்சி நிற்கின்றன. ஒன்று, வாங்குந்திறன் மாறுதலுக்கும் சாதன விலைகளின் மாறுதலுக்கும் உள்ள தொடர்பு. மற்றொன்று, பல்வேறு சாதனங்களின் தராதர விலைகள் நிர்ணயமாகும் முறை.

நாம் பின்னதை முதலில் எடுத்துக்கொள்வோம். தூய போட்டியின் கீழ் எப்படி சாதனங்களின் தராதர விலை நிர்ணய மாகிறதென்று பார்ப்போம். சாதனங்களின் தன்மை பலவிதமாக இருப்பதும் சாதன அங்காடித் தன்மைகள் பலவிதமாக இருப்பதும் சாதனத் தராதர விலை நிர்ணய இயலைச் சிக்கலாகச்செய்கின்றன. ஆயினும் சில எடுகோள்களை ஆண்டு பிரச்சினையை எளிதாக்கிக் கொள்ளலாம். அவையாவன : (1) சமூகத்தின் வாங்குந் திறன் ஒரே அளவாக இருக்கிறது. (2) சாதனங்களின் அளிப்புச் சூழ்நிலையில் மாறுதல் ஏற்படவில்லை. (3) பண்ட விற்பனையிலும், சாதனம் வாங்குவதிலும், விற்பதிலும் தூயபோட்டி நிலவுகிறது. (4) சாதன வகை ஒவ்வொன்றும் ஒரே தன்மையான அலகுகளை உடையது.

இனி நிறுவனத்தின் நெடுங்கால நடவடிக்கையை ஆராய்வோம். அதன் சாதனத் தேவை அதன் பண்டத்துக்குப் பண்ட அங்காடியிலுள்ள தேவையைப் பொறுத்தது. தூய போட்டியை அனுமானிக்கிறோ மாகையால் பண்ட விற்பனையில் நிறுவனத்துக்குள்ள தேவைக் கோடு அங்காடி விலையில் பூரண நெகிழ்ச்சி (perfectly elastic) உடையதாக இருக்கும். சாதன அங்காடியும் தூய போட்டி உடையதாயின் அதன் அளிப்பும் அங்காடி விலையில் பூரண நெகிழ்ச்சி உடையதாக இருக்கும். ஆகவே நிறுவனம் எவ்வளவு வேண்டுமானாலும் பண்டத்தை ஒரே விலையில் விற்கலாம்; சாதனத்தை ஒரே விலையில் வாங்கலாம். அதற்கு எழும் பிரச்சினை எவ்வளவு சாதனத்தை வாங்கவேண்டும் என்பதே.

ஒவ்வொரு வகைச் சாதனத்திலும் எவ்வளவு வாங்குவது என்பது, உற்பத்தி செய்யவேண்டிய பண்டத்தில் ஒவ்வொரு வகைச் சாதனத்திலும் எவ்வளவு சேர்க்கப்பட வேண்டும் என்பதைப் பொறுத்தது. இது ஒரு தொழில் நுட்ப விஷயம். சில பண்டங்களை உற்பத்தி செய்ய ஒவ்வொரு சாதனத்திலும் குறிப்பிட்ட அளவு சேர்க்கவேண்டியிருக்கும். அதாவது பல சாதனங்களையும் ஒரு குறிப்பிட்ட விகிதத்தில் சேர்க்கவேண்டியிருக்கும். உதாரணமாக பண்டம் x ல் ஓர் அலகை உண்டாக்க $1A+3B+4C$ என்ற விகிதத்தில் சேர்க்க வேண்டும். தராதர விலைக்கேற்பக் கலப்பை மாற்ற முடியாது. வேறு சில பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதில் சாதன விகிதம் இவ்விதமாக மாறாத ஒன்றாக இருக்காது. ஒரு சாதனத்துக்கு ஈடாக வேறு சாதனத்தை பதிலாட்சி செய்யலாம். ஓர் அலகை உற்பத்தி செய்ய $1A+2B+3C$ அல்லது $2A+1B+3C$ அல்லது $1A+3B+2C$ என்று சேர்க்கலாம். இவ்விதமாகச் சாதனங்களின் விகிதத்தை மாற்றக் கூடுமானால் சாதனங்களின் தராதர விலைக்கேற்ப ஒன்றுக்கொன்றைப் பதிலீடு செய்து குறைந்த விலையில் உற்பத்தி செய்யலாம்.

மாறாச் சாதனக் கலப்பு விகிதமாயின் (fixed ratio of factors) நிறுவனத் தேவை ஒவ்வொரு சாதனத்திலும் எவ்வளவிருக்கும் என்பது உற்பத்தியைப் பொறுத்தது. உற்பத்தி எவ்வளவு என்பது பண்ட விலை மட்டத்தையும் இறுதிநிலைச் செலவையும் பொறுத்தது. இலாபத்தை நாடும் நிறுவனம் அங்காடி விலைக்குச் சமமாகும் வரையில் உற்பத்தியைப் பெருக்கிக் கொண்டே போகும். அப்போது நிறுவனத்துக்கு வேண்டிய எல்லாச் சாதனங்களும் (தூய போட்டி எடுகோளின் கீழ்) ஒரே

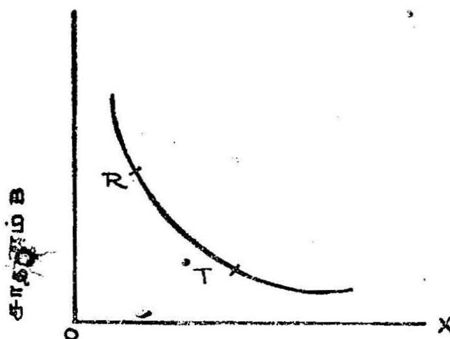
விலையில் கிடைத்தாலும் நிர்வாகச் செலவு உயர்வதனால் இறுதி நிலைச் செலவு ஏறிக் கொண்டே போகும். ஒரு நிலையில் இறுதிநிலைச் செலவுக்கோடு விலைக் கோட்டை வெட்டும் அந்நிலையில் நிறுவனம் உற்பத்திப் பெருக்கத்துக்கு ஒரு முடிவு கட்டிவிடும். இப்படி நிர்ணயமான உற்பத்திக்கு வேண்டிய பல்வகைச் சாதனங்களும் நிறுவனம் குறிப்பிட்ட விகிதத்தில் வாங்க வேண்டி வரும். விலை எதுவாயினும் ஒவ்வொரு சாதனத்தையும் குறிப்பிட்ட அளவில் வாங்க வேண்டியிருப்பதால் அதன் தேவை சாதனங்களின் தராதர விலையைப் பாதிக்க முடியாது (இம்முடிவு சாதன அங்காடியில் தூய போட்டியும் அளிப்பு பூரண நெகிழ்ச்சியும் உள்ளன என்ற எடுகோளின் கீழ்ப் பெறப்படுகிறது என்பதை உணர்க).

மாறும் சாதன விகிதமாயின் (variable ratio of factors) பிரச்சினை சிக்கலானது. கலப்பில் பல சாதனங்களும் ஆளப்படும் விகிதாசாரம், அவைகளின் விலைகளையும் ஒன்றற்கொன்று எவ்வளவு பதிலீடு செய்யக்கூடும் என்பதையும் பொறுத்திருக்கும். பதிலீடு செய்யக் கூடுவதால் தான் தராதர விலைக்கேற்ப விகிதத்தை மாற்றி ஒரேவகைப் பொருளைச் செய்ய முடிகிறது. கீழே 100 உருப்படிகளைச் செய்வதற்கு A B ஆகிய இரண்டு சாதனங்களைப் பல்வேறு விகிதங்களில் ஆளலாம் என்பது காட்டப் படுகிறது.

40 B	=	19 A	20 B	=	29 A
35 B	=	20 A	15 B	=	34 A
30 B	=	22 A	10 B	=	40 A
25 B	=	25 A	5 B	=	50 A

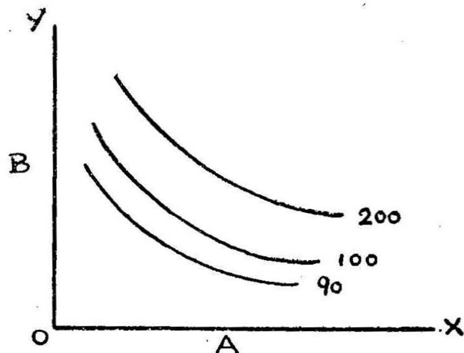
இப்பட்டியல் 100 உருப்படிகளைப் பெற 20 A + 35 B ஐயாவது, 22 A + 30 B ஐயாவது, மற்ற விகிதங்களையாவது ஆளலாம் என்று காட்டுகிறது. ஆனால் எந்த ஒரு சாதனத்தைக் குறிப்பிட்ட சம அளவுகளில் குறைத்தால் அதற்கீடாக மற்றொரு சாதனத்தை ஏறுவீதத்தில் (increasing rate) ஆண்டு ஈடு செய்ய வேண்டியிருக்கிறது. B-யின் அலகுகள் 40 லிருந்து 35 ஆகக் குறைக்கப்பட்டால், ஈடுசெய்ய A-யில் ஓர் அலகு உயர்வு ஏற்பட்டால் போதுமானதாகவும், மற்றும் B ஆனது 30 அலகுகளாகக் குறைந்தால் இதை ஈடு செய்ய A-யில் 2 அலகுகள் தேவைப்படுவதாகவும், இப்படியே B-யின் அலகுகளில் ஐந்தைந்தாகக் குறைப்பின் 3, 4, 5 என்ற ஏறு வீதத்தில் A-யின் ஆட்சியை உயர்த்தவும் வேண்டியிருக்கிறது. ஒவ்வொரு நிலையிலும் ஈடுசெய்

வீதத்தை இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம் (marginal rate of substitution) என்று குறிப்பிடலாம். (உற்பத்தி முறைகளும் உற்பத்திச் செலவுகளும் என்ற அதிகாரத்தைப் பார்க்க), B அலகை 40 இலிருந்து 35 ஆகக் குறைக்கும்போது ஈடாகக் கூட்டவேண்டிய A அலகு ஒன்று. இந்நிலையில் இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம் 1A எனலாம். 35 B–யிலிருந்து 30 B ஆகக் குறைக்கும்போது பதிலீட்டு வீதம் 2 A. கீழே வரும் படம் குறிப்பிட்ட அளவுகளில் உற்பத்தியைப் பெறுவதற்கு எப்படி A யையும் B யையும் பல்வேறு விகிதங்களில் கலந்து பெறக் கூடும் என்பதைக் காட்டுகிறது.



படம் 66

சாதனக் கலப்பு விகிதம்



படம் 67

சமக்கணியக் கோடுகள்

90 அலகு உற்பத்தியைக் காட்டும் கோடு 100 அலகு உற்பத்திக் கோட்டின் கீழ்ப்பக்கத்திலும் 200 அலகு உற்பத்திக் கோடு மேல்பக்கத்திலும் இருக்கும் என்பது வெளிப்படை.

இவ்வாறு வரையும் கோடுகளைச் சமக்கணியக் கோடுகள் (isoquants) என்பார்கள். சம உற்பத்திக் கோடுகள் (equi-product curves) என்றும் குறிப்பிடுவதுமுண்டு. இவைகளைப் பற்றி முன்னரே உற்பத்தி முறைகளைப் பற்றிப் படித்தபோது அறிந்துள்ளோம்.

ஒரு சமக்கணியக் கோட்டின் சரிவு இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதத்தை அளக்கிறது. முதற்படத்தில் R என்கிற இடத்தில் 5B–க்கு

1 A யும், T என்கிற இடத்தில் 5 B-க்கு 10Aயுமானல் இந்த வீதங்களுக்கு எதிர் பின்னங்கள் (reciprocal) A-க்கு B பதிலீடாகும் வீதத்தைக் காட்டும். இப்படிக் குறைக்கும் ஒரு சாதனத்துக்கு ஈடாக ஏறுவீதத்தில் ஈடு செய்ய வேண்டியிருப்பதால் இப்போக்கை வளர்ந்துசெல் இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம் (increasing marginal rate of substitution) என்பர்.

இவ்விதப் போக்கு முன்னர் நாம் அறிந்த குறைந்து செல் விளைவு விதி (law of diminishing returns) யுடன் தொடர்புடையது என்பது வெளிப்படை. இந்த விதி, பிற சாதனங்களின் அளவு மாறி, ஒரு சாதனமாயினும் அளவில் மாருதிருக்குமாயின், இறுதிநிலை ஆக்கம் (marginal product) குறைந்து செல் போக்கை உடையது என்கிறது. இங்கு நாம் இரண்டு சாதனங்களும் மாறும் நிலையை ஆராய்கிரேமாதலால் இவ்விளைவு விதி எப்படிப் பொருந்தும் என்கிற ஐயம் எழுகிறது. ஒரு சாதனத்தின் அளவை மாருது வைத்து மற்றென்றை மட்டும் ஏற்றிக் கொண்டே போனல் இறுதிநிலை விளைவு குறைந்து செல்லும் என்பதை A ஐ மாற்ருது B ஐ மட்டும் மாற்றினலும், B ஐ மாற்ருது A ஐ மட்டும் மாற்றினலும் காணலாம். ('உற்பத்தி முறை' அதிகாரத்தைப் பார்க்க. அங்குப் படத்தில் ST என்கிற கோடு நிலத்தை மாற்ருது ஆட்களை மட்டும் மாற்றினல் ஆட்களின் இறுதிநிலை ஆக்கம் குறைவதைக் காட்டுகிறது. OX அச்சின் மேல் எங்காவது ஒரு செங்குத்துக் கோடு நிறுத்தினல் அது மாறும் நிலத்தின் குறைந்து செல் இறுதிநிலை ஆக்கத்தைக் காட்டும்). இவ்விதமாக ஆட்சி அளவில் ஒன்றை மாற்ருது மற்றென்றை மட்டும் மாற்றினல் ஆக்கம் குறைந்துசெல் விதியைக் காட்டும் என்பதுண்மையானல் ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்தியையே பெறுமாறு ஒன்றின் அளவை உயர்த்தி மற்றென்றின் அளவைக் குறைத்தால், ஏற்றப்படும் சாதனத்தை வளர்ந்து செல் பதிலீட்டு வீதத்தில் ஆளவேண்டியிருக்கும் என்பது யூகிக்கக் கூடியது. ஆகவே இப்பதிலீட்டுப் போக்கு குறைந்து செல் ஆக்க விதியின் விளைவாகிறது.

நிற்க, முன் 'உற்பத்தி முறை' அதிகாரத்தில் கூறியபடி சமக்கணியக் கோட்டில் ஒரு புள்ளி நிலையில் (point) காணும் இறுதி நிலை பதிலீட்டு வீதம், அந்நிலையில் இரண்டு சாதனங்களின் இறுதிநிலை ஆக்கப்பாடு (marginal productvity) களின் விகிதத்துக்கு எதிர்ப்பின்னம் (reciprocal) ஆக இருக்கும் என்பதும் பெறப்படுகிறது. ஏனெனில் சாதன ஆட்சி, விளைவுக்கு எதிர்ப்பின்னமாக இருக்கும். எப்படியெனில் சாதனம் A-யின் இறுதிநிலை உள்ளீடு MIa (marginal input) என்றும் B-யின்

இறுதிநிலை உள்ளீட்டை MIb என்றும், சாதனம் A-யின் இறுதி நிலை ஆக்கம் MPa என்றும், B-யின் இறுதிநிலை ஆக்கம் MPb என்றும் வைத்துக் கொள்வோம். ஓர் உள்ளீட்டின் (1A-யின்) இறுதிநிலை ஆக்கம் 3 அலகானால், விகிதம் 1A : 3P ஆகிறது. ஆகவே, ஓர் உற்பத்தி அலகு P-க்கு வேண்டிய இறுதிநிலை உள்ளீடு $MIa = \frac{1}{3}A$ அலகாகும். ஒரு B உள்ளீட்டின் இறுதி நிலை ஆக்கம் 4 அலகு ஆனால், விகிதம் 1B : 4P ஆகும். ஆகவே ஓர் உற்பத்தி அலகு P-க்கு வேண்டிய இறுதிநிலை உள்ளீடு $\frac{1}{4}B$ ஆகும். ஒரே சமயத்தில் $\frac{1}{4}B$-யைக் குறைத்து $\frac{1}{3}A$-ஐ ஏற்றும் போது B குறைப்பு ஒரு P அலகைக் குறைக்கும். A ஏற்றம் ஒரு P அலகை ஏற்றும். ஆகவே மொத்த P-யானது 100 ஆகவே இருக்கும். இது ஒரே சமக்கணியக் கோட்டில் சிறிது நகர்வதற்குச் சமம். ஆகவே, $\frac{\frac{1}{3}A}{\frac{1}{4}B} = \frac{MI\,a}{MI\,b} = \text{MYS of A for B} = \frac{MPb}{MPa}$

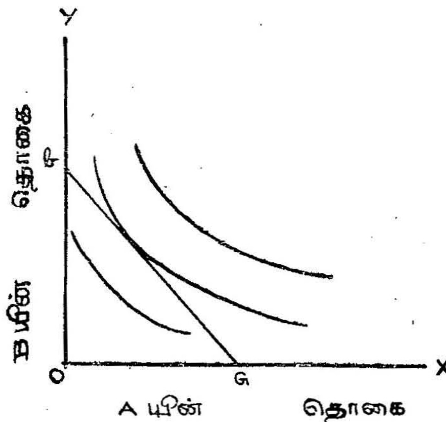
இந்த உள்ளீடு—உற்பத்தித் தொடர்பு, சாதனங்களை எவ்விகிதத்தில் கலப்பதென்பதை முடிவு செய்வதற்கு அவசியமானது. உச்ச லாபத்தை விரும்பும் நிறுவனம் இறுதிநிலைச் செலவும் விலையும் சமமாகும் அளவுக்கு உற்பத்தி செய்யும்போது இந்த உற்பத்தியைக் குறைந்தபட்ச செலவில் செய்ய விரும்பும். இக் குறைந்தபட்ச செலவு, சாதனக் கலப்பைப் பொறுத்தது. சாதனக் கலப்பு பல விகிதங்களில் செய்யலாம். (சம்பந்தப்பட்ட சமக்கணியக்கோடு இவைகளைக் காட்டும்). எந்தக் கலவையை ஆள்வது என்பது சாதனங்களின் தராதரவிலை (relative prices) யைப் பொறுத்தது. கீழே ஒரு B அலகின் விலை மூன்று ரூபாய் என்றும், A-யின் விலை ஐந்து ரூபாய் என்றும் வைத்துக்கொண்டு 100 உருப்படிகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு ஆளக்கூடிய பல கலவைகளின் செலவுகளைக் கணக்கிட்டுக் காட்டும் பட்டியல் தரப்பட்டிருக்கின்றது.

கலவை			மொத்தச் செலவு				
40 B	=	19 A	120	+	95	=	215
35 B	=	20 A	105	+	100	=	205
30 B	=	22 A	90	+	110	=	200
25 B	=	25 A	75	+	125	=	200
20 B	=	29 A	60	+	145	=	205
15 B	=	34 A	45	+	170	=	215
10 B	=	40 A	30	+	200	=	230
5 B	=	50 A	15	+	250	=	265

நிறுவனம் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமாயின் 30–22 விகிதத்திலாவது 25-25 விகிதத்திலாவது அல்லது

இடைப்பட்ட ஒரு விகிதத்திலாவது இரண்டு சாதனங்களையும் கலக்கவேண்டும். இந்த விகிதங்களில் கலந்தால் இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம் 5 B : 3 A ஆக இருக்கும். இந்த வீதம் இரண்டு சாதனங்களின் விலை விகிதமாகிய 3 : 5–க்கு எதிர்ப் பின்னமாக (reciprocal) இருப்பதைக் காண்க.

மேலே 100 உருப்படிகளுக்குக் குறைந்தபட்சக் கலவையைக் கண்டுபிடித்த விதமாகவே, வேறு எந்த அளவு உருப்படிகளுக்கும் கண்டுபிடிக்கலாம். நிறுவனம் இரண்டு சாதனங்களையும் ஆளும் விகிதத்தில், B–க்கு A ஈடாகும் விகிதமும், A-யின் விலைக்கும் B–யின் விலைக்கும் உள்ள விகிதமும் சமமாக இருக்கும். கீழே படத்தில் பல சமக்கணியக் கோடுகள் உள்ளன. ஒவ்



படம் 68

சாதனக் கலப்புவிகித நிர்ணயம்

வொன்றும் குறிப்பிட்ட உற்பத்திக்கு ஆளக்கூடிய பல கலவைகளையும் காட்டுகின்றது. அவைகளின் மாறும் சரிவு (varying slope) கலவை மாறும்போது B-க்கு A ஈடாகும் இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு விகிதத்தைக் காட்டுகின்றது. இரண்டுக்கும் உள்ள விலை விகிதம் (முன்னர் சமநோக்குக் கோட்டுப் படத்தில் கண்டதுபோல்) எதிர் பின்னமாயிருத்தல் காட்டப்பட்டுள்ளது. ob-குறிப்பிட்ட பணத்தைக்கொண்டு வாங்கக்கூடிய B–யின் தொகையையும், oa ஆனது அதே பணத்தைக்கொண்டு வாங்கக் கூடிய A–யின் தொகையையும் காட்டுவதால், ab கோடு இரண்டு சாதனங்களின் தராதர விலையைக் காட்டுவதாகிறது. இந்த

விலைக்கோடு நாம் கருதும் சமக்கணியக் கோட்டைத் தொடுமிடத்தில் இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம் விலை விகிதத்தின் எதிர்ப்பின்னத்துக்குச் சமமாக இருக்கும். இந்த இடம் குறைந்தபட்ச செலவீட்டுச் சாதனக் கலவையைக் காட்டும். இப்படியாகத் தொடர்ந்த பல உற்பத்தி அலகுகளுக்குரிய குறைந்தபட்ச செலவுத் தொகைகளைக் கணக்கிட்டு ஓர் உருப்படியின் சராசரிச் செலவும் இறுதிநிலைச் செலவும் எப்படி மொத்த உற்பத்தி மாறும்போது மாறுகிறதென்று கணக்கிடலாம். இச் செலவுகளின் மட்டம் கலவையின் ஆக்கப்பாட்டையும் (productivity) சாதனங்களின் விலையையும் பொறுத்தது. இப்படிச் செலவு மட்டம் பெற்றபின் நிறுவனம் இறுதிநிலைச் செலவும், விலையும் சமமாகும் அளவுக்கு உற்பத்தி செய்யலாம். இப்படி உற்பத்தியை நிர்ணயிக்கும்போதே சாதனங்களுக்குத் தேவையையும் நிர்ணயித்ததாகிறது.

ஆகவே, சாதனத் தேவைக்கணியம், அதைக் கொண்டு உற்பத்தியாகும் பொருள்களின் விலை, சாதனத்தின் விலை, ஆக்கப்பாடு, பதிலீட்டுத் தன்மை ஆகியவற்றைப் பொறுத்ததாகிறது.

தனிச் சாதனத்தின் தேவையை நிர்ணயிப்பதெப்படி? பண்டத்தின் விலையும், மற்ற சாதனங்களின் விலைகளும் மாருதிருக்க, ஒரு சாதனத்தின் விலை மட்டும் மாறினால் அதன் தேவைக்கணியம் எப்படி மாறும் என்பதைக் கணிக்கலாம். உதாரணமாகக் கூலி விகிதம்குறையக் குறைய(மற்ற சாதனங்களின் விலைகள் மாருதிருக்கும்போது) நிறுவனம் செலவைக் குறைக்கும் பொருட்டு சாதனப் பதிலீடு செய்யும். இதனால் உழைப்புக்குள்ள தேவை நீளும். இந்தத் தொடர்பே தேவைக் கோடாகும்.

தொழிலின் சாதனத்தேவை
(The demand of the Industry)

ஒரு தொழிலின் தேவை தனி நிறுவனங்களின் தேவைகளின் தொகுப்பு என்று கூறலாம். ஆனால் சில சிக்கல்கள் எழுகின்றன. தனி நிறுவனத்தைப் பற்றிப் பேசும்போது (போட்டிச் சூழ்நிலை எடுகோளில்) அதன் பண்ட விற்பனை விலை மாருதிருக்குமென்று நினைப்பது சரி. எல்லா நிறுவனங்களும் உற்பத்தியை மாற்றும்போது விலை பாதிக்கப்படுமாதலால் இது பொருந்தாது. பண்ட விலை மாறினால் ஒவ்வொரு விலையிலும் சாதனத் தேவைக்கோடு மாறும்.

ஒரு தொழில் குறுங்காலத்தில் சமநிலையில் இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது ஒவ்வொரு நிறுவனமும் உச்ச லாபம் தரும் (MC = MR) உற்பத்தியைச் செய்யும். சாதனங்களின் தராதர விலைக்கேற்ப அவைகளின் இறுதிநிலை ஆக்கம் (MPP) இருக்கும்படி சாதனங்களைக் கலக்கும். உற்பத்தி அனைத்தும் விற்கப்படுமாதலால் பண்ட விலை ஒரு குறிப்பிட்ட மட்டத்தில் இருக்கும்.

இப்போது A என்ற சாதனத்தின் விலை இறங்கியதாக வைத்துக்கொள்வோம். இதன் விளைவாக ஒவ்வொரு நிறுவனமும் அதை (பதிலீட்டில்) ஆள முன்வரும். உற்பத்திச் செலவு குறையும்; இலாபவீதம் அதிகப்படும். புதுநிறுவனங்கள் தோன்றி, தொழிலின் உற்பத்தி உயரும். இதனால் பண்டத்தின் விலை இறங்கும். மலிந்த சாதனம் பிற சாதனங்களுக்கு ஈடாக ஆளப்படும். இதனால் A–யின் விலை ஓரளவு மீளவும் உயரலாம். ஆனால் பழைய நிலைக்கு ஏராது. இப்போது தொழிலின் தேவை தனி நிறுவனங்கள் தேவையின் தொகுதியாகவே இருக்கும்.

பொருளாதாரத்தின் சாதனத்தேவை
(The demand of the Economy)

போட்டியின் கீழ், தனி நிறுவனமும், தொழிலும் சாதன விலையை நிர்ணயிக்க முடியாது. அங்காடி விலையில்தான் வாங்க வேண்டும். ஆனால் தொழில்களின் தொகுதியான பொருளாதாரத்தின் தேவை சாதனங்களின் விலையை நிர்ணயிக்கும். நாம் முதலில் சாதனக்கிடைப்பு நெகிழ்ச்சி அற்ற அளவாக இருப்பதாக (perfectly inelastic supply) வைத்துக்கொண்டு விலை நிர்ணயத்தை ஆராய்வோம். பின்னர் அளிப்பு மாறும் நிலையை ஆராய்வோம். அளிப்பு நெகிழ்ச்சியற்றதென்பதன் பொருள் அங்காடி விலையில் அளிப்பனைத்தும் விற்பனைக்கு வரும் என்பதாகும். ஒவ்வொரு சாதனத்தின் மாறு அளிப்பு முழுவதையும் விற்கக்கூடுமளவுக்குத் தேவை உண்டாகும்படி அதனதன் விலை மாறவேண்டியிருக்கும். எந்த சாதனத்திலும் மீதி இருக்கக்கூடாது. ஒருபோது சாதனங்களின் தராதர விலைகள் இப்படிக் குன்றி இருந்ததாக வைத்துக்கொண்டு எப்படி மேற்படி நியதி முடிவில் நிறைவேறும் என்று பார்ப்போம். பொருத்தமற்ற தராதர விலைகளை அனுசரித்து ஒவ்வொரு தொழிலும் இவ்விலை விகிதங்களுக்கு எதிர் பின்னத்தில் சாதனக் கலவை காணும் வரையில் ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடு செய்துகொண்டு போகும். முடிவில் யாதானுமொரு சாதனம் முழுதும் ஆளப்படாமல் இருக்கக் காணும். உதாரணமாக, குறிப்பிட்ட

விலை விகிதங்களில் A சாதனத்திற்குள்ள தேவை அதன் அளிப்பு முழுவதையும் ஆளும் அளவாக இருக்கலாம். ஆனால் சாதனம் B அதன் அளிப்புக்குப் போதுமான தேவையற்றதாக இருக்கலாம். ஆகவே B–யின் விலை விழுந்து பதிலீடு செய்ய ஆளப்படும். இவ் விதமாக எல்லாச் சாதனங்களின் தேவை அளிப்பும் பொருந்தும் வகையில் சாதனங்கள் சாதன விலைகள் ஒன்றுக்கொன்று மாறிக் கொண்டேபோய், அதனால் கலவைகள் மாறிக்கொண்டே போய், முடிவில் எல்லாச் சாதனங்களும் முழுதும் ஆளப்படும் வகையில் பொருத்தமான தராதர விலைகள் நிர்ணயமாகிவிடும். இந்தத் தராதர விலை விகிதத்தைச் சமநிலை விலைவிகிதம் எனலாம். இச் சமநிலை விலைவிகிதம் எல்லாச் சாதனங்களும் முழுதும் ஆளப்படு வதற்கு வேண்டிய இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு விகிதத்துக்கு எதிர் பின்னமாக இருக்கும் வகையில் அமைந்திருக்கும். (The equilibrium price will be such that it is equal to the reciprocal of the marginal rate of substitution which will prevail between the factors throughout the economy when they are all fully employed).

ஒரு சாதனத்தின் அளிப்புக் கணியத்தில் மாறுதல் ஏற்படின் மற்ற சாதனங்களின் கணிப்பில் மாறுதல் இல்லையென்று வைத்துக் கொண்டே, இதற்கு மட்டும் தேவைக்கோடு வரைய முடியும்.

இவ்விதமாக நாம் ஒரு முடிவுக்கு வருகிறோம். மாறுக் கணியச் சாதனங்களின் தராதர விலைகள் (relative prices) அவை ஒவ்வொன்றின் கிடைப்புக் கணியத்தையும், பதிலீட்டு வசதியையும் பொறுத்திருக்கும் என்பதே இம்முடிவு.

தராதர விலை நிர்ணயம் இப்படி இருக்க, நாட்டு வருமானத்தில் ஒவ்வொரு சாதனத்தின் பங்கு (share of national income) எவ்வாறிருக்கும்? போட்டிச் சூழ்நிலையில் ஒவ்வொரு சாதனத்தின் சமநிலை விலையை அதன் ஆட்சிக் கணியத்தினால் பெருக்கினால் கிடைக்கும் தொகைக்குச் சமமாக இருக்கும். (equal to epuilibrium price per unit × number units). கிடைப்பு மிக்கதாயுள்ளதின் பங்கு அருகிலுள்ளதின் பங்கைவிடக் குறைவாக இருக்கும். ஒரு சாதனத்தின் அளிப்பு மாறினால் விலை மாறி, பதிலீடு ஏற்பட்டு, பங்கு மாறும் என்பது யூகிக்கற்பாலது.

அடுத்தபடி, சாதனத்தின் அளிப்பு விலைக்கேற்ப மாறக் கூடியது (elastic supply of factor) என்று வைத்துக்கொண்டு பொருளாதாரத்தில் சாதனங்களின் விலை எப்படி நிர்ணயமாகும்

என்று பார்ப்போம். நாம் இங்கு அனுமானிப்பது சாதன விலை ஏறினால் அளிப்பு அதிகமாக இருக்கும்; குறைந்தால், அளிப்புக்குறையும் என்பது. இதை வலப்புறம் உயரும் ஓர் அளிப்புக் கோட்டால் காட்டலாம். தனி நிறுவனங்களைப் பொறுத்த மட்டில் அங்காடிச் சாதன விலையை அவைகள் பின்பற்றும் நிலையில் தான் இருக்கும். அங்காடி விலை விகிதத்துக்கேற்ப சாதனங்களைப் பதிலீடு செய்யும். ஆனால் எல்லா நிறுவனங்களையும் எடுத்துக்கொண்டு பார்த்தால் அவைகளின் தேவைத் தொகுப்பு அளிப்புக்கீடாக இல்லையாயின் சாதனவிலை தாழும்; விலை விழும். மேற்பட்டிருப்பின் விலை ஏறும். இப்படிச் சாதன விலை மாறும்போது சாதனங்களின் அளிப்பும் மாறும். புதுச் சாதனவிலை விகிதங்கள் தோன்றும். முடிவில் சமநிலையில், அளிப்பதும் சாதன அலகுகள் அனைத்தும் தேவைப்படும் அளவுக்கு விலைமட்டம் நிர்ணயமாகும். தேவையும் அளிப்பும் இவ்விலைமட்டத்தில் சமமாகும். விலை விகிதத்துக்கு எதிர்ப் பின்ன விகிதத்தில் சாதனப் பதிலீடு நடைபெறும்.

சாதன வகை வேறுபாடும் விலை நிர்ணயமும்

நாம் இதுவரையில் ஒவ்வொரு சாதனத்திலும் ஒரே வகைதான் உண்டு என்ற அடிப்படையில் பேசிவந்தோம். இப்போது நிலம், உழைப்பு போன்ற சாதனம் ஒவ்வொன்றிலும் பல வேறு வகைகள் இருந்தால் அவைகளின் விலைகள் எப்படி நிர்ணயமாகின்றன என்று பார்க்கவேண்டும். உண்மையில் உலகில் இவ்வித வேறுபாடுகள் காணப்படுவதால் இவ்வகை ஆய்வு அவசியம். உழைப்பு என்கிற சாதனத்தை எடுத்துக்கொண்டால் அதில் அநேக உப மார்க்கெட்டுகள் இருக்கக் காண்கிறோம். நாம் முன்னர் கூறிய விலை நிர்ணய விதியை எளிதாக இவைகளுக்கும் பொருந்துமாறு கூறலாம். ஒவ்வோர் உப மார்க்கெட்டிலும் ஒரு சமநிலைச் சாதனவிலை, தேவையும் அளிப்பும் சமமாகும் வகையில் நிர்ணயமாகும். ஓர் உபமார்க்கெட்டின் விலைக்கும் வேறு உபமார்க்கெட்டு விலைக்கும் உள்ள விகிதம், சம்பந்தப்பட்ட சாதன வகைகளின் பதிலீட்டு விகிதத்தைப் பொறுத்து இருக்கும். இவ்விதமாக எல்லா உபமார்க்கெட்டுக்களிடையேயும் சமநிலை ஏற்படும். ஆயினும் உபமார்க்கெட்டு விலைகளின் மட்டம் ஒன்றுக்கொன்று வேறுபடும் என்பது எதிர்பார்க்கக் கூடியது. ஆனால் சாதனங்கள் ஒரு மார்க்கெட்டிலிருந்து மற்றொன்றுக்கு பெயர்ந்து செல்லமுடியுமானால் எல்லா மார்க்கெட்டுகளிலும் விலை ஒரே அளவாக இருக்கும். இப்படிப்பட்ட பெயர்ச்சி இல்லாவிடில் விலைவேறுபாடு நிலைத்திருக்கும்.

பண்டச் சர்வாதீனமும் சாதன விலைகளும்
(Commodity monopoly and factor prices)

இதுவரை நாம் சாதனங்களும் பண்டங்களும் தூயபோட்டி அங்காடியில் விற்பதாக அனுமானித்தோம். இப்போது இந்த எடுகோளைக் கைவிட்டால் சாதன விலைகள் எப்படிப் பாதிக்கப் படும் என்று பார்ப்போம். மூன்றுவித சூழ்நிலைகளை ஆராய வேண்டியிருக்கிறது. (1) சாதனம் வாங்கும் நிறுவனங்கள் தங்கள் பண்டங்களைச் சர்வாதீனத்துடன் விற்பது. (monopoly in selling products). (2) சாதனங்களைச் சர்வாதீனத்துடன் வாங்குவது (monopsony). (3) சாதனங்கள் சர்வாதீனத் துடன் விற்கப்படுவது (monopoly in selling factor).

முதலில் பண்டச் சர்வாதீனம் எப்படிச் சாதனங்களின் விலையைப் பாதிக்கும் என்று பார்ப்போம். பண்ட விற்பனையில் சர்வாதீனமிருக்கும்போது சாதன அங்காடியில் விற்பதிலும் வாங்குவதிலும் போட்டி இருந்தால் நாம் இதுவரையில் கண்ட சாதனக் கலப்பு சம்பந்தமான விதிகள் மாரு. சாதனங்களின் தராதர விலைகளும் (relative prices) சமநிலையில் போட்டியின் கீழே கண்டது போலவே இருக்கும். சாதன அங்காடியில் போட்டி இருக்கும் வரையில் இவைகளும், போட்டியின்கீழ்ப் பண்டத்தை விற்கும் நிறுவனங்களைப் போலவே, போட்டி விலையில் சாதனங் களை வாங்க முடியும். ஆகவே இவைகள் அவைகளைப் போல் பதிலீட்டு விகிதமும் (marginal rate of substitution) விலைகள் விகிதத்தின் அடிப்படை எதிர்ப்பின்னமும் சமமாக இருக்கும்படி சாதனங்களை ஆளலாம். ஆகவே இவைகளின் சாதன ஆட்சி விகிதங்கள் போட்டியில் விற்கும் நிறுவனங்களின் சாதன விகிதத்தில் இருக்கும். இருவகை நிறுவனங்களிலும் ஒரே கலவை விதியைப் பின்பற்றுவதால் சாதனங்களின் தராதர மான விலை வேறுபடக் காரணமில்லை. ஆனல் ஒரு சூழ்நிலையில் சாதனங்களின் தராதர விலையும் பாதிக்கப்படலாம். பல்வேறு தொழில்களில் பல சாதன்ங்களும் பல்வேறு விகிதங்களில் ஆளப் படலாம். A நிறுவனத்தில் 100 ஆட்களுக்கு 10 ஏக்கரும், B நிறுவனத்தில் 50 ஆட்களுக்கு 10 ஏக்கரும் ஆளப்படலாம். இந்நிலையில் சில தொழில்களில் பண்ட விற்பனையில் சர்வாதீனம் தோன்றுவதாக வைத்துக்கொள்வோம். சர்வாதீன அம்சமுடைய தொழில்களில் உற்பத்தி குறைவாக இருக்குமென்பதை நாம் அறிவோம். ஆகவே எல்லா நிறுவனங்களிலும் போட்டி இருக்கும்போது காணப்படும் பல்வகை உற்பத்தி விகிதங்களுக்கும் வேறுபாடு காணப்படும். ஆகவே சாதன ஆட்சிகள் தொழில்

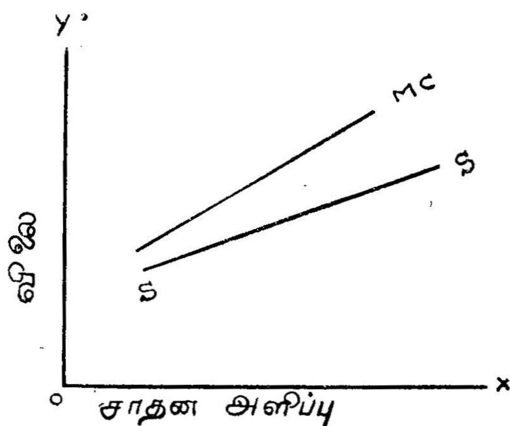
களுக்குள் வேறுபடும். இந்நிலையில் விற்பனைச் சர்வாதீனம் உள்ள தொழில்களில் சாதனக் கலப்பு விகிதம் சராசரி (average for the economy) க்கு மேல் யாதேனும் ஒரு சாதனம் ஆளப் படுவதாய் இருக்கும். உதாரணமாக மேற்கண்ட A தொழில் சர்வாதீன விற்பனைத் தொழில் ஆயின் அதன் உற்பத்திக் குறைவு அது பேரளவில் ஆளும் ஆட்களால் சாதனத்துக்குத் தேவை யைக்குறைக்கும். இதனால் இப்படி விலக்கப்பட்ட சாதனங்கள் வேறு தொழில்களை நாடும். அவை மலிந்து வேறு தொழில்களில் முன்னைவிட அதிகமான இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு விகிதத்தில் (increased marginal rate of substitution) ஆளப்படும். ஆகவே அவைகளின் தராதர விலை (relative price) விழும்.

சாதனம் வாங்குவதில் சர்வாதீனம்
(Monopolistic buying of factors)

ஒரு சாதனத்தை வாங்குவோருக்குச் சர்வாதீன நிலை இருக்கக் கூடுமென்பதை உழைப்பு அங்காடியில் காணக்கூடும். நிறுவனங்கள் மிகச்சிலவாக உள்ள தொழில்களில் (அதாவது ஆலிகாப்பலி இருக்கும்போது) உழைப்பு அங்காடியில் இச்சில நிறுவனங்கள் சர்வாதீன சக்தி பெற்றிருக்கக்கூடும். சாதனங் களின் தொழிற்பெயர்ச்சி இன்மை இதற்கு உடந்தையாக இருக்கும். ஆனால் உழைப்பாளிகள் ஒவ்வொரு உப மார்க்கெட்டிலும் தமக்குள் போட்டியிட்டு உழைப்பை அளிக்க முன்வருவார்கள்.

இவ்வகை அங்காடியில் சாதனத்தின் அளிப்புக்கோடு பூரண நிகழ்ச்சி உடையதாக இருக்காது. அதாவது வாங்குவோன் தான் சாதனத்திற்குக் கொடுக்கவேண்டிய விலை, தான் வாங்கும் கணியத்தைப் பொறுத்திருக்கக் காண்பான். அவன் வாங்க விரும்பும் சாதனத்தின் அளிப்புக் கோடு படத்தில் காட்டியபடி வலப்புறம் மேல்நோக்கி எழுவதாக இருக்கும்.

இப்படிப்பட்ட அளிப்புக் கோடுடைய நிறுவனம், தான் மேலும் மேலும் சாதன அலகுகளை வாங்கும்போது, மேலும் மேலும் ஏற்றமான விலையைக் கொடுக்கவேண்டி யிருக்கும். படத்தில் SS கோடு இதைக் காட்டுகிறது. மேலேயுள்ள MC கோடு இறு நிலைச் செலவின் போக்கைக் காட்டுகிறது. இது SS-க்கு மேலிருக் கக் காரணம், வாங்குவோன் மேலும் மேலும் ஏறிச் செல்லும் விலை யில் சாதன அலகுகளை வாங்கும்போது இறுதி நிலையாக வாங்கும்

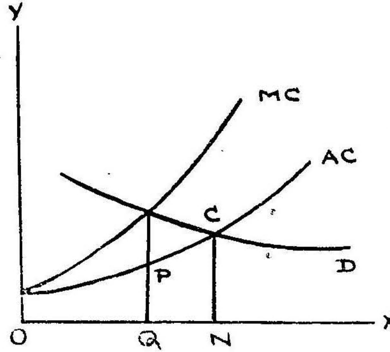


படம் 69
சாதனம் வாங்கலில் சர்வாதீனம்—அளிப்புக் கோடு

சாதன அலகுக்கு மட்டுமின்றி எல்லா அலகுகளுக்கும் ஏறிய விலையைக் கொடுக்க வேண்டியிருப்பதாகும்.

நாம் முன்னரே பண்ட அங்காடியில் சர்வாதீன வாங்கல் எவ்வித விளைவுடையது என்று பார்த்திருக்கிறோம். அதே முறையில் இங்கும் சாதன விலை நிர்ணயத்தை விளக்கலாம். ஏறும் அளிப்பு விலை (increasing supply price) யில் சாதன அலகுகள் வாங்கப்பட வேண்டியிருக்கும் நிலையில், கூடுதலாகச் சாதனம் வாங்கும்போதெல்லாம் விலையை ஏற்றித் தரவேண்டியிருப்பதால், இறுதிநிலைச் செலவு (marginal cost) சாதனத்தின் அளிப்பு விலைக்கு (supply price) ஏற்றமாக இருக்கிறது. அளிப்பு விலை (supply price) வாங்கும் சர்வாதீனனுக்கு சராசரிச் செலவு (average cost) ஆக இருக்கும். அவன் தான் வாங்கவேண்டிய சாதனக் கணியத்தை இறுநிலைச் செலவை அனுசரித்தே தீர்மானிப்பான். 70-ம் படத்தைப் பார்க்க. அதில் MC தொழிலில் இறுதி நிலைச் செலவுக்கோடு. இது வாங்கும் சர்வாதீனன் நிலையிலிருந்து பார்க்கும்போது AC–க்கு மேலாக இருக்கிறது. AC தொழிலின் சராசரிச் செலவுக்கோடு அல்லது அளிப்புக்கோடு. வாங்கும் சர்வாதீனன் oa அளவு சாதனத்தை QP விலையில் வாங்குவானெனின் இந்நிலையில்தான் தன்னுடைய இறுதிநிலைப் பயன்பாடு (mutility)ம், (அதாவது போட்டித் தேவைவிலை = (competitive

demand prices) = இறுதிநிலைச் செலவுக்குச் சமமாக இருக்கிறது. இந்த விலை PQ, போட்டி விலை NC-க்குக் குறைவாக இருப்பதைக் காண்க.



படம் 70

சர்வாதீன வாங்குவோனின் சாதனத் தேவை

ஆகவே, வாங்கும் சர்வாதீனத்தின் விளைவு (1) சாதனத்தின் விலை போட்டி விலையிலும் குறைவாயிருத்தல் (2) சாதனத்தின் வாங்கும் அளவு போட்டி நிலையைவிடக் குறைவாயிருத்தல்.

இவ்விதமான விளைவு வருதலுக்குக் காரணம், குறிப்பிட்ட துறையிலிருந்து சாதனப் பெயர்ச்சி இல்லாமலோ, குறைவாகவோ இருப்பதாகும். பெயர்ச்சியின்மையினால் பாதிக்கப்பட்ட சாதனம் குறைந்த விலைக்குச் செல்ல வேண்டியிருக்கிறது. பிற உப அங்காடிகளை நோக்க இந்தச் சாதன அங்காடி விலை குறைவாக இருக்கும்.

இப்போது சாதனக் கலப்பு எப்படி நடைபெறும்? சாதனங்களின் தராதர விலை எப்படிப் பாதிக்கப்படும்? A சாதனம் B சாதனத்துக்குப் பதிலீடு ஆகும். விகிதம் இரண்டின் இறுதிநிலைச் செலவு விகிதத்தைப் பொறுத்திருக்கும். MRS of A for B = ratio of MC of B to MC/of A என்ற விதி ஆளப்படும். இந்த விதியும் முன்னர் போட்டித் தொழிலில் சாதன ஆட்சி பற்றிய விதியான MRS = Inverse of the ratio of prices of factors என்பதும் ஒரே விதியின் கிளைகளே. ஆள்வோன் இறுதிநிலைச் செலவும் சாதன விலையும் ஒன்றாக இருப்பின், ratio of prices of factors என்பதை ratio of MC என்று கூறலாம்.

வாங்கும் சர்வாதீனன் இறுதி நிலைச் செலவு அனுசரித்து சாதனப் பதலீடு செய்வானாயின், தான் வாங்கும் சாதனத்தின் இ. நி. செலவீடு ஏறிச் செல்லும் தன்மையுடைமையால், குறைவாகவே வாங்குவான் என்று எதிர்பார்க்கலாம். AB ஆகிய இரண்டு சாதனங்களைப் போட்டியிட்டு வாங்கிய நிறுவனம் ஒன்று வாங்கும் சர்வாதீன விலையை A சாதனத்தில் மட்டும் அடைந்ததாக வைத்துக் கொள்வோம். இப்போது A–யின் இறுதிநிலைச் செலவு அதன் விலைக்கு ஏற்றமாக இருக்கும். B–யின் இறுதிநிலைச் செலவு அதன் விலைக்குச் சமமாக இருச்கும். ஆகவே A இறுதிநிலைச் செலவுக்கும் B இறுதிநிலைச் செலவுக்கும் உள்ள விகிதம் சாதனத்தைப் போட்டி நிலையில் வாங்கும்போது இருப்பதைவிட ஏற்றமாக இருக்கும். ஆகவே சாதனக்கலப்பு விதியைப் பின்பற்றும். வாங்கும் சர்வாதீன நிறுவனம் B ஒன்றுக்கு ஆளும் A–யின் வீதத்தைக் குறைக்கும். ஆகவே குறிப்பிட்ட உற்பத்தியைப் பெறுவதற்குப் போட்டி நிலையைவிட குறைவாகவே A வேண்டப்படும்; ஏற்றமாக B வேண்டப்படும். வாங்கும் சர்வாதீனத்தில் உற்பத்தியானது போட்டி நிலையைவிடக் குறைவாக இருக்குமென்று முன்னர்க் கூறினோமாதலால், இதனாலும் A–க்குள்ள தேவை குறையும். ஆகவே அதன் தராதர விலை போட்டி நிலையை நோக்கக் குறையும்.

சாதன விற்பனையில் சர்வாதீனம்
(Monopoilstic selling of factors)

ஒரு சாதனத்தின் அளிப்பை ஒருவனே கட்டுப்படுத்தும் நிலையில் இருக்கும்போது சாதன விற்பனைச் சர்வாதீனம் ஏற்படுகிறது. இச்சாதன அங்காடியில் நுழைவின்றித் தடுக்கக்கூடுமாயின் அவனால் சாதன விலையைக் கட்டுப்படுத்திச் சர்வாதீன விலையைப் பெற முடியும்.

ஆனால் பண்டச் சர்வாதீனனுக்கும் சாதனச் சர்வாதீனனுக்கும் ஒரு முக்கிய வேறுபாடுண்டு. பண்டச் சர்வாதீனன் ஒரு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யவும் விற்கவும் தனி உரிமை உடையவன். அவன் சாதனங்களை வாங்கிப் பண்டமாக்கி விற்கிறான். உச்ச லாபம் பெறும் நோக்கமுடையவனாயின் இறுதிநிலைச் செலவும் இறுதிநிலை வருவாயும் சமமாகும் அளவில் உற்பத்தியை நிர்ணயிப்பான். உற்பத்திக்கும் செலவுக்கும் உள்ள தொடர்பு அதாவது இறுதிநிலைச் செலவுக்கோடு–நிச்சயமான ஒன்றாக இருக்கும். சாதனங்களை வாங்கும் விஷயத்தில் அவன் தரவேண்டிய விலை, அவன் விற்பனையில் ஒருவனாயிருந்தாலும் அவனோடு பலர்

போட்டியிட்டாலும் ஒரு படித்தாகவே இருக்கும். ஆகவே அவனது செலவுக்கோடு (இறுதிநிலைச் செலவுக்கோடு) நிர்ணயமான ஒன்றாகும். ஆனால் சாதனச் சர்வாதீனன் நிலை வேறு. இவன் உள்ள சாதனக் கிடைப்பைச் சர்வாதீனமாக்கி ஏற்றவிலையில் விற்க முயல்பவன். சாதனச் சர்வாதீனத்தின் இலக்கணப்படிப் பார்த்தால், இவன் தன் அளிப்பை வாங்கி விற்பவன் அல்லன். இவன் உள்ளதைக் கட்டுப்படுத்தி விற்கும் முதல்வனாக மட்டும் இருக்கிறான். ஆகவே அளிப்புக்குக் கணியத்து ஒரு குறிப்பிட்ட செலவுக் கணியம் கூற முடியாது. ஆகவே இவனுக்கு நிர்ணயமான ஓர் அளிப்பு இருப்பதாகக் கூறவேண்டுமானால் அவன் சாதனத்தின் கிடைப்பில் எவ்வளவு கட்டுப்படுத்தியுள்ளான் என்பதை அறிய வேண்டும்.

உதாரணமாக, சிற்பத்துறையில் 1000 பேர் இருப்பதாகவும், அவர்கள் அனைவரையும் ஒரு சர்வாதீனத் தொகுதியாக ஒருவன் சங்கம் அமைப்பதாகவும் வைத்துக்கொள்வோம். இவன் இவர்களுக்குரிய ஓர் இறுதிநிலைச் செலவுக்கோட்டை – அளிப்புக் கோட்டை – வரையலாம். இவர்களது வேலைசெய் நேரத்துக்கும் ஓய்விழப்பு (leisure foregone) மதிப்புக்கும் ஒரு தொடர்பு கண்டு அளிப்புக்கோட்டை வரையலாம். ஆனால் இச்சங்கத்தில் 600 பேர்களே சேர்வார்களானால் இந்த அளிப்புக்கோடு மேற்படி கோட்டுக்கு இடப்புறமாகவும் சரிவு குறைவானதாகவும் காணப்படும். ஏனெனில் அளிப்பு எண் குறைகிறது. சங்கம் இச்சிறிய எண்ணுடைய அங்கத்தினர்களின் ஊதியத்தை 1000 பேர் கொண்ட சங்கத்தைவிட, ஏற்றமாக இருக்கச் செய்யும்.

ஆகவே சர்வாதீனத்தில் அடங்கும் அலகுகளின் எண்ணிக்கை பல்வேறு அளவிலிருக்கக் கூடுமென்றும், ஒவ்வொரு அளவுக்கும் தனி அளிப்புக்கோடு இருக்கும் என்றும், சர்வாதீன விலை சாதனத்தின் கிடைப்பில் எவ்வளவு சர்வாதீனத்தில் அடங்கியிருக்கிறது என்பதைப் பொறுத்ததென்றும் அறிகிறோம். அடங்கிய அலகுகளின் எண்ணிக்கை எவ்வளவுக்குக் குறைவாயுள்ளதோ அவ்வளவுக்கும் சர்வாதீன விலையை வாங்கும் சக்தி அதிகமாயிருக்கும். சர்வாதீனன் கைக்குட்பட்ட அலகுகளுக்கு இறுதிநிலைச் செலவும் இறுதிநிலை வருவாயும் கணிக்கப்பட்டுச் சமமாகும் அளவு நிர்ணயமாகி சர்வாதீன விலைக்கு விற்கப்படும். போட்டி அங்காடியில் நிர்ணயமாகும் அளவு விற்பதாயினும் விலை போட்டி அங்காடி விலையைவிட ஏற்றமாக இருக்கும். ஏனெனில் சர்வாதீனன் இறுதிநிலைச் செலவு, இறுதிநிலை வருவாய்க்குச் சமமாக்கப்படுமே ஒழிய விலைக்குச் சமமாக்கப்படாது.

ஆனால், நுழைவுப் பயம் இருப்பின் இவ்விதச் சர்வாதீன விலை நிர்ணயிக்கப்படமாட்டாது. தவிர சர்வாதீன விலையை வசூலிக்க வேண்டின் அளிப்பு கட்டுப்படுத்தப்பட வேண்டியிருப்பதால், சில சாதன அலகுகள் வேலையின்றி விடுபடக்கூடும். அவை இந் நிலையை ஏற்க மறுப்பின் சர்வாதீன விலையை அவைகளுக்கும் பகிர்ந்து தரவேண்டியிருக்கும். ஆனால் இது எளிதல்ல. ஆகவே இக்காரணத்தாலும் எல்லாச் சாதன அலகுகளுக்கும் வேலை கிடைக்கும்படி விலை நிர்ணயமாகலாம். தவிரவும், இறுதிநிலைச் செலவுக்கோட்டை நிர்ணயிப்பது எளிதல்ல. உதாரணமாக உழைப்பின் இறுதிநிலைச் செலவுக்கோட்டை ஓய்விழப்பின் அடிப் படையில் அறிவது கடினம். ஆகவே பொதுப்படக் கூறக்கூடிய தென்னவெனில் சாதனச் சர்வாதீனம், சாதன விலையைப் போட்டி விலையைவிட ஏற்றமாக இருக்கச் செய்யும் என்ப தொன்றேயாகும். இனி நாம் மூன்று சூழ்நிலைகளில் சாதனச் சர்வாதீனன் எப்படி நடப்பான் என்று பார்ப்போம்.

1. சாதனச் சர்வாதீனனை சாதனம் வாங்குவதிலும் பண்டம் விற்பதிலும் போட்டியுள்ளோர் எதிர்ப்படல். (Factor monopoly when there is both competitive buying of factors and competitive selling of commodities).

ஒருவன் A என்ற சாதனத்தின் ஓர் உபமார்க்கெட்டில் சர் வாதீனம் பெறுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். அதாவது A-யின் பிற உபமார்க்கெட்டுகளிலும், பிற B,C முதலான சாதன விற்பனை களிலும் போட்டியிருக்கிறதாகக் கொள்கிறோம். இவ்வுப மார்க் கெட்டுச் சர்வாதீனன் அநேகமாக சர்வாதீன விலையை நாடுவான். இதனால் இவ்வுப மார்க்கெட்டில் A-யின் தராதர நிலை ஏறும். இத னால் வேறு A வகைகள் அல்லது வேறு B, C சாதனங்கள் ஓரளவு பதலீடு செய்யப்படும். A சாதனவிலை ஏறுவதால் A-ஐ ஆளும் உற்பத்திகள் குறையும். A-இல் விலை ஏற்றத்தினால் வருமானத் தில் தன் பங்கை உயர்த்திக்கொள்ள முடியுமா முடியாதா என்பது அதற்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியையும், ஆகவே அதை ஆளும் பணத்துக்குள்ள தேவையின் நெகிழ்ச்சியையும் பொறுத்திருக்கும். நெகிழ்ச்சி குறைவாயிருப்பின் A சாதனம் மற்ற சாதனங்களை வருத்தித் தன் பங்கை அதிகப்படுத்திக் கொள்ளக்கூடும். நாட் டிலே A-யின் ஓர் உபமார்க்கெட்டு மட்டும்தான் சர்வாதீனமாக் கப்படுவதாக அனுமானித்தோம். A-யின் எல்லா உபமார்க் கெட்டுகளும் சர்வாதீனத்துக்குட்பட்டால், எல்லா வகைகளும் விலை ஏறி ஆட்சியில் குறையும். சாதனவிலை ஏற்றத்தினால் பண்ட உற்பத்தி குறையும். ஆனால் தேவை நெகிழ்ச்சிக்கேற்ப பல உப

அங்காடிகளிலும் விலை வேறுபாடுகள் காணப்படலாம். ஆட்சி அளவும், வருமானமும் வேறுபடலாம்.

A-ஐப்போல், மற்ற B,C போன்ற பலவகைச் சாதனங்களிலும் ஒரேபோது சர்வாதீனம் ஏற்பட்டால், விலை ஏறிய சர்வாதீன சாதனத்தை ஆள்வோர்கள் எல்லோரும் சம்பந்தப்பட்ட சாதனங்களின் ஆட்சியைக் குறைத்துக் கொள்வர். உற்பத்தியைக் குறைப்பர். ஒரு துறையினர் சர்வாதீன விலையால் பெறக்கூடிய இலாபத்தை வேறு துறையினரின் சர்வாதீனம் தடுக்கிறது. ஏனெனில் எல்லா சாதனங்களின் விலைகளும் ஒரேபோது ஏறுகின்றனவாதலால் பண்டவிலைகள் விகிதாசாரத்தில் ஏறும். இதனால் எல்லா சாதனங்களிலும் ஒரே அளவாகப் பாதிக்கப்படும்.

2. சாதனச் சர்வாதீனனை, சாதனம் வாங்குதலில் போட்டியும் பண்டம் விற்பதில் சர்வாதீனமும் உடையவர் எதிர்ப்படல். (Factor monopoly when there is competitive buying of factors and monopolistic selling of factors).

இங்குச் சாதனம் வாங்குவோர் சாதனத்துக்கும் போட்டியிட்டாலும் பண்ட விற்பனையில் சர்வாதீனர்களாக இருக்கின்றனர். சாதனம் வாங்கும் விஷயத்தில் எல்லோருக்கும் ஒரே விலையில் சாதனம் கிடைக்கிறது. எல்லோரும் ஒரே விகிதத்தில் சாதனங்களைக் கலப்பார்கள். ஆனால் விற்பனையில் சர்வாதீனம் உடையவர்களாகையினால் உற்பத்தியைக் குறைத்துக் கொள்வார்கள். விற்பனையில் சர்வாதீன லாபம் பெறுபவர்களாக இருப்பார்கள். ஆனால் சாதனத்தைச் சர்வாதீனனிடம் வாங்குவதால் சாதன விலைகள் ஏற்றமாக இருக்கும். இறுதிநிலைச் செலவுக்கோடு (போட்டி விலையை நோக்க) ஏற்றமாக இருக்கும். ஆகவே அவன் சாதனம் வாங்குவதை மேலும் குறைக்க நியாயமுண்டு. ஆகவே பண்டவிலை மேலும் ஏற்றமாகும். ஆகவே அவனுடைய சர்வாதீன அமிதலாபம் மறையக் காரணமில்லை. ஒரு வேளை ஏற்றமாகவும் கூடும்.

3. சாதனச் சர்வாதீனன் சாதனம் வாங்கும் சர்வாதீனனை எதிர்ப்படல்.

இது இருதிறச் சர்வாதீன நிலையாகும். இதைப்பற்றி முன்னரே பண்டவிற்பனையின் கீழ்ப்படித்தோம். பண்டத்துக்குப் பதிலாக சாதனம் என்று வைத்துக்கொண்டால் அங்குக் கூறியவை அனைத்தும் பொருத்தமாகும். •

பொருளாதாரம்

ஐந்தாம் பிரிவு

வருமானப் பகிர்வு இயல்
(Theory of distribution)

10. நாட்டு வருமானம்

(National Income)

வருமான மதிப்பீட்டின் நோக்கம்

ஒவ்வொரு குடும்பத்தின் வரவு செலவுக் கணக்கில் பல வழி களிலிருந்து வந்த வருமான விவரங்களையும் செலவு விவரங்களை யும் காட்டுவதுபோல, ஒரு நாட்டின் வருமானத்தையும் செலவை யும் காட்ட ஒரு கணக்குத் தயாரிப்பது இங்கிலாந்து போன்ற நாடு களில் வழக்கமாக உள்ளது. இந்தக் கணக்கு தோராயமான புள்ளிகளையே ஓரளவு ஆளவேண்டியிருந்தாலும் அது அரசாங்கத் தின் நடவடிக்கைக்கு அவசியமாக இருக்கிறது. இத் தோராய மதிப்பீடுகள் (estimates) சமூகத்தின் மொத்த வருமானம் எவ் வளவு விரைவில் ஏறுகிறது அல்லது இறங்குகிறது என்றும், கூலி, இலாபம், சம்பளம், வாடகை ஆகிய வழிகளிலிருந்து எவ்வளவு வருமானம் வருகிறதென்றும், வருமானம் எப்படிச் செலவு செய் யப்படுகிறது, வரிக்கும் சேமிப்புக்கும் எவ்வளவு செல்கிறது என்றும், நாட்டின் செலவு மக்கள் நுகர்ச்சிக்கும் அரசாங்கக் காரியங்களுக்கும் முதற் பொருளாக்கத்திற்கும் அல்லது அயல் நாட்டுக் கடன்கொடுப்பதற்கும் எவ்வாறு செல்கின்றது என்றும் காட்டுகின்றன. இங்கிலாந்தில் ஆண்டுதோறும் இவ்விதக் கணக்கு, வரவுசெலவுத் திட்டத்தோடு வெளியிடப்படுகிறது. நம் நாட்டில் இன்னும் இம்முறை ஆளப்படவில்லை.

நாட்டின் வருமானம் என்றால் என்ன ? தனி நபரின் வருமா னம் என்ன என்பது நமக்குத் தெரியும். அது இலாபம், கூலி, வட்டி, வாரம் அல்லது அரசாங்கப் பென்ஷனாக இருக்கும். இப்படி வரும் தனி நபர்களின் வருமானத் தொகுதியா நாட்டின் வரு மானம் ?

நாட்டின் வருமானத்தைப் பல வழிகளில் வரையறுக்கலாம். எவ்வழி சிறந்தது என்பது நோக்கத்தைப் பொறுத்தது. நோக்கம் நிச்சயமானபின், வரையறை ஐயம் திரிபற இருக்கவேண்டும். உதாரணமாக, மக்கள் எப்படி வருமானத்தை நுகர்ச்சிக்கும் வரிக்கும் அல்லது சேமிப்புக்கும் ஆள்கிறார்கள் என்று தெரியவேண்டுமானால் நாம் அறியவேண்டியது மக்களின் சொந்த வருமானத்தின் தொகை (sum of personal income). இதைக் கணிப்பதில் எச்சரிக்கை வேண்டும். ஏனெனில் சில வருமான இனங்கள் உரிய சொந்தக்காரர்களுக்கு வருமானமாகப் போய்ச் சேர்வதில்லை. உதாரணமாக, தொழிலில் வரும் இலாபம் பிரித்துக் கொடுக்கப்படாமலிருக்கலாம். பெறும் வருமானத்துடன் இதைச் சேர்த்தால் கிடைப்பது personal income before tax. மேலும் இலாபத்தின்மேல் வரிகள் விதிக்கப்பட்டால் வரி அளவுக்குத் தனி நபருக்குப் போய்ச் சேராது. ஆகவே சொந்த வருமானத்தைக் கணக்கிடும்போது இதையும் சேர்த்துக் கொள்ளவேண்டும். சேர்த்தால் கிடைப்பது private income before tax. இந்தத் தொகை எவ்வளவு வரி விதிக்கலாம் என்ற பிரச்சினை தோன்றும் போது பயன்படும்.

வேறு நோக்கத்தோடும் நாட்டு வருமான மதிப்பீடு செய்ய வேண்டியிருக்கலாம். ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் குறிப்பிட்ட நாட்டின் உற்பத்தியின் (மொத்தப் பண்டங்களின், பணிகளின், பண மதிப்பின்) மொத்தம் என்ன என்று அறிய வேண்டியிருக்கலாம். ஒரு நாட்டு மக்களின் வாழ்க்கைத்தர சக்தியை அறிய வேண்டுமானால் இந்த மதிப்பீடுதான் அவசியமாகும். ஏனெனில் உற்பத்தியான பண்டங்களின், பணிகளின் அளவையே வாழ்க்கைத்தரம் பொறுத்திருக்கிறது. நாட்டின் பொருளாதார நிலையிலும் வேலையிலும் ஏற்படும் மாறுதல்களை அறியவும் இந்த மதிப்பீடே அவசியமாகும்.

மதிப்பீட்டுப் பிரச்சினைகள்

இப்படி நோக்கத்துக்கு ஏற்றவாறு மதிப்பீடு செய்ய வேண்டியிருக்கிறது. இப்போது நாட்டின் மொத்த வருமானத்தை மதிப்பீடு செய்யவேண்டுமானால் அதில் உண்டாகும் பிரச்சினைகளைப் பார்ப்போம். நான்கு வகைகளில் நாட்டின் வருமானம் வரையறுக்கப்படும். அவையாவன (1) உற்பத்தியான பண்டங்கள் பணிகள் அதாவது ஆக்கிய வருமானம் (produced income), (2) மக்கள் பண்டங்களையும் பணிகளையும் ஆக்கியதற்குப் பெற்ற வருமானம் (received income), (3) மக்கள் நுகர்ந்த பொருள்

களின் தொகை (income consumed), (4) அனுபவித்த வருமானம் (income enjoyed). இவ்வொன்றும் ஒரு தொகை; ஆகவே தொகையில் கலக்கும் பல கூறுகளின் மதிப்பீடு அவசியமாகிறது.

நாட்டு வருமான மதிப்பீட்டில் நான்கு வகைச் சிக்கல்கள் தோன்றலாம். (1) நாடு என்பது எது? (2) வருமானப் போக்கில் எந்த நிலையில் மதிப்பீடு (choice of stage) செய்வது? (3) மதிப்பீட்டில் சேர்க்க வேண்டியவை அல்லது விடவேண்டியவை எவை? (4) எந்தப் புள்ளி இயல் முறையை ஆள்வது? (type of statistical data used and methods employed).

நாட்டு வருமானம் கணக்கிடும்போது நாட்டின் எல்லையை வரையறுக்க வேண்டும். ஒரு நாட்டிலுள்ள மக்கள் வேறு நாட்டிலிருந்து வருமானம் பெறலாம். வேறு நாட்டு மக்கள் நம் நாட்டிலிருந்து வருமானம் பெறலாம். எந்த அளவுக்கு அயல் வருமானங்களை ஒரு நாட்டின் வருமானமாகக் கருதுவது என்ற பிரச்சினையெழுகிறது. இந்தப் பிரச்சினை எழுவதற்குக் காரணம் வருமான வாய் (source of income) அரசியல் எல்லையைத் தாண்டி இருப்பதுதான். சாதாரணமாக இந்தச் சிக்கலை நீக்கும் முறை என்னவெனில் ஒரு நாட்டின் எல்லையில் குடியிருப்பவரின் வருமானத்தை - எங்கிருந்து பெறப்பட்டாலும் கணக்கில் சேர்த்துக் கொள்வதாகும்.

அடுத்தப் பிரச்சினை வருமான ஆக்கம், பேறு, நுகர்ச்சி, துய்ப்பு ஆகிய நான்கு நிலைகளில் எந்நிலையில் நாட்டின் மொத்த வருமானத்தைக் கணிப்பது என்பது. முதல் மூன்றும் பண்ட உருவில் நிகழ்வதால் அவைகளை அங்காடி விலையின் அடிப்படையில் மதிப்பிட்டுத் தொகுக்கலாம். நான்காவது, துய்ப்பு, உளச் சார்புடையதாதலால் துய்ப்புணர்ச்சி மக்களுக்குள் வேறுபடும். உணர்ச்சிகளைத் தொகுக்க முடியாது. ஆகவே முதல் மூன்று வகைகளிலே தான் வருமானத்தை மதிப்பிட முடியும். இந்த மூன்றில் எதை ஆள்வது என்பது நம் நோக்கத்தைப் பொறுத்தது. பொதுவாக ஆக்கிய வருமானம் (income produced) தான் பல காரியங்களுக்குப் பயன்படுகிறது. இதிலிருந்து தொழில் சேமிப்பைக் கழித்தால் பெற்ற வருமானத்தை (income received) யும், மேலும் மக்கள் சேமிப்பைக் கழித்தால் நுகர்ச்சி வருமானத்தையும் (income consumed) அறியலாம். ஆனால் இக்கழிவுகளைக் கணக்கிடுவது எளிதன்று. ஆகவே குஸ்நட்ஸ் (Kuznets) என்ற நாட்டு வருமானக் கணக்கு நிபுணர் மக்கள் வருமானத்தைப் பெறும் நிலையில் கணக்கிடுவதே சிறந்தது என்றுகருதுகிறார்.

ஆகவே அவரது கருத்துப்படி 'பெற்ற வருமானக் கருத்து' (income received concept) தான் ஆட்சிக்குச் சிறந்ததாகிறது. அவர் இம்முறையில் ஏற்படும் சிக்கல்களைக் கீழ்க் கண்டவாறு விளக்குகிறார்.

எவற்றைச் சேர்ப்பது அல்லது விடுவது?

கணக்கில் எவற்றைச் சேர்ப்பது, எவற்றை விடுவது என்ற பிரச்சினை சிக்கலானது. மக்கள் வாழ்க்கை நோக்கத்தோடு உழைக்கின்றனர். தொழில்கள் இலாப நோக்கத்தோடு உழைக்கின்றன. சமூக நிலையங்கள் (Social organisations) பணி நோக்கத்தோடு உழைக்கின்றன. ஆகவே இவைகள் ஒவ்வொன்றும் உற்பத்தி செய்யும், வினியோகிக்கும் பண்டங்களும் பணிகளும் வெவ்வேறு நோக்குடையவை. இதனால் மொத்த வருமான மதிப்பீடு சிக்கலாகிறது. ஆயினும் அங்காடி விலையை அளவையாகக் கொண்டு பல்வேறு பண்டங்களையும் பணிகளையும் நாம் தொகுக்கிறோம். நாட்டு வருமானம் என்பது இப்படிப்பட்ட அங்காடி மதிப்பின் தொகுப்பாகும். இப்படி அங்காடி மதிப்பீட்டின் அடிப்படையில் கணக்கிடுவதாயினும் சிக்கல்கள் தோன்றுகின்றன.

(1) சில பண்டங்களும், பணிகளும் உற்பத்தியான போதிலும் அங்காடிக்கு வந்து மதிப்பீடு பெறுவதில்லை. (2) சிலருக்குப் பண வருமானம் இருந்தும் அவர்கள் எந்த உற்பத்திக்கும் காரணமாக இருப்பதில்லை. (3) எதிர்காலத்தைக் கருதும்போது மொத்த வருமானத்தை (gross income) விட நிகர வருமானம் முக்கியமான போதிலும் இவைகளை வேறு படுத்துவதில் சிக்கல்கள் தோன்றுகின்றன.

முதலாவது பிரச்சினை பண ஆட்சியில்லாத பேரங்களை விட்டுவிடுவதா என்பது. உதாரணமாகப் பண்ட மாற்றில் பண்டத்துக்குப் பண்டமும் அல்லது பணியும் மாற்றப்படலாம். உதாரணமாகப் பண்ணையாளுக்குக் கூலிதானியமாகக் கொடுக்கும் போது பணம் ஈடுபாடின்மையால் உழைப்பு வருமானக் கணக்கில் சேராமல் போகும். இப்பண்ணையாளரும் நாட்டின் பொருளாதார ஆக்கத்துக்குக் காரணமாகையால் அவர்கள் பணியைப் புறக்கணிப்பது ஆக்கத்தைக் குறைவாக மதிப்பிடச் செய்யும். ஆனால் சன்மானமாக, இனமாகப் பொருள்களும் பண்டங்களும் பெற்றால், பெறுபவன் ஈடாக யாதொன்றும் செய்யவில்லையாதலால் இனம் தொகையை நாட்டு வருமானத் தொகையில் சேர்க்க நியாயமில்லை. கொடுப்பவன் வருமானத்தை நாட்டு வருமானத்தில் சேர்த்துக்

கொள்ளும்போது இஃதும் பொருளும் அடங்கியிருக்குமாதலால் மீண்டும் ஒரு முறை வருமானக் கணக்கில் சேராது. நிற்க, சில பண்டங்களும் பொருள்களும் அங்காடிக்கு வராமல் உற்பத்தியாளர்களாலேயே நுகரப்படுகின்றன. ஆகவே நாட்டு வருமானக் கணக்கில் சேராது விடுபட்டு விடும். இங்கு எழும் பிரச்சினையாவது எந்த வேலை விற்பனைக்கு? எது சொந்த நுகர்ச்சிக்கு? என்பது. பொழுது போக்காக (hobby)த் தயாரிக்கும் பண்டங்களையும் உறுதிப் பொருள்களையும் (durable goods) ஒருவர்க்கொருவர் அன்பால் செய்யும் பணிகளையும், குடும்பத்தார் தாங்களே செய்து கொள்ளும் பணிகளையும் பணமதிப்பிட்டு நாட்டு வருமானத்தில் சேர்த்துக் கொள்வதா, விடுவதா? இந்தப் பிரச்சினையை, செய்வோரின் நோக்கத்தையும், செய்யும் பணிகளும், பண்டங்களும் அங்காடிக்கு வரக்கூடியனவா என்பதையும் பார்த்து முடிவுசெய்ய வேண்டும். உதாரணமாக மக்களின் பொருளாதார நிலையை உணர விரும்பினால் குடும்பத்தில் உற்பத்தியாகிக் குடும்பத்தில் நுகரப்படுவதை நாட்டு வருமான மதிப்பீட்டில் சேர்த்துக் கொள்வது சிறந்தது. உறுதிப் பொருளாகிய குடியிருக்கும் வீடு போன்றவைகளின் பணிகளையும் சேர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். ஆனால் வீட்டிலுள்ள நாற்காலி உடை ஆகிய உறுதிப் பொருள்களின் மதிப்பைச் சேர்த்துக் கொள்ள வேண்டுமா என்பது ஐயப்பாடானது. பொழுது போக்குக்காகச் செய்யும் பண்டங்கள் சேருமா என்பது அதிக ஐயப்பாடானது. ஆனால் குடும்பத்தோர், குடும்பத்தில் செய்யும் பணிகளைச் சேர்க்கக் கூடாதென்பது பொது முடிவு. காரணம் இவை வாழ்க்கையின் ஒரு பகுதியேயொழிய, தொழிற் பகுதியைச் சேர்ந்தவையல்ல.

மேற்கண்ட பிரச்சினைகளைத் தீர்க்கும்போது சமூகத்தின் நிலையை அனுசரிக்க வேண்டும். எப்பண்டங்கள், எப்பணிகள் சேர்க்கப்பட வேண்டும் என்பது நாட்டையும் காலத்தையும் பொறுத்தது. நேர்மையான முறையைக் கையாள்வதாக எண்ணி நாம் குடும்பப் பணிகளையும் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்வோமானால் அது இயற்கைக்கு விரோதமாக இருக்கும். பிகு என்ற ஆசிரியர் குறிப்பிடுவதுபோல ஒருவர் தன் வேலைக்காரியையே மணந்து கொண்டால் மனைவியானதும் அவள் செய்யும் பணிகளுக்கு ஊதியமில்லையாதலால் நாட்டின் வருமானம் குறையும் என்பதாகும். மனைவி வேலைக்காரியாய் இருந்தபோது அவளது பணிக்கு அங்காடி மதிப்புண்டு. அவள் மனைவியானதும் அவள் பணிக்கு மதிப்பீடு இல்லை. பொருளாதாரச் செயல் எதுவென்று வரையறுத்துக்கொண்டு, காலத்தையும் இடத்தையும் அனுசரித்து வரையறையைத் திருத்திக் கொள்ள வேண்டும். உண்மையில் குடும்பப்

பணிகள் அளவிட்டறியக் கூடாதவையாகையால் வரையறையில் இவைகளை விடுவது இன்றியமையாத தாகலாம்.

இரண்டாவது பணச் செலுத்துள்ள போதெல்லாம் உற்பத்தி நடப்பதாகவும் எண்ண முடியாது. உதாரணமாக இனம் (gift), தர்மம் (charity), ஏழ்மை உதவி (poor relief) ஆகியவைகளைக் கூறலாம். இவைகளெல்லாம் தனி நபர்களின் வருமானத்திலிருந்து கொடுக்கப் படுபவை. ஏற்கனவே இவை வருமானக் கணக்கில் அகப்பட வில்லை என்றுலொழிய மீண்டும் சேர்க்கக்கூடாது. நிற்க, சில வருமானங்கள் சம்பாதிக்கப்படும் காலம் வேறு, கையில் வந்து சேர்ந்து செலவு செய்யப்படும் காலம் வேருக இருக்கலாம். இந்நிலையில் அவை பெறப்படும்போது அவைகளுக் காரணமாக யாதொரு பணியும் செய்யப் படாமலிருக்கும். கணக்கிடும் காலத்தில் பணி செய்ய வில்லை என்ற காரணத்துக்காக இவைகளை விட்டு விட முடியாது. உதாரணமாக ஒருவன் பென்ஷன் பெறும் காலத்தில் அவனிடமிருந்து பணி ஒன்றும் தோன்றுவதில்லை. சென்ற ஆண்டு முதலீட்டில் ஒருவனுக்கு வர வேண்டிய வட்டியை அவன் இந்த ஆண்டில் பெறும்போது, அவன் முதல், யாதொரு பணியும் செய்ததாகத் தெரியாது. நிறுவனங்கள் சென்ற ஆண்டில் சம்பாதித்த மீதியிலிருந்து (surplus) இந்த ஆண்டு பங்கீடு செய்யும்போது இந்த ஆண்டில் உரியவர்கள் யாதொன்றும் செய்ததாகத் தோன்ருது. ஆயினும் இவை சம்பாதிக்கப்பட்ட ஆண்டிலேயே கணக்கில் சேர்க்கப் பட்டிருக்கும். ஆகவே பெறும் ஆண்டில் அவைகளை மறுபடியும் புது வருமானம் போலெண்ணிக் கணக்கில் சேர்க்கக் கூடாது.

எவ்வகை உழைப்பை உற்பத்தி வேலையாகக் கொள்வது என்பது ஒரு பழைய பிரச்சினை. ஒரு காலத்தில் பருப் பொருள்களை (material goods) உற்பத்தி செய்யும் உழைப்பு தான் ஆக்க வேலை என்றும், எல்லாப் பணிகளும் ஆக்க வேலையன் றென்றும் கருதப்பட்டது. இக் கொள்கை இப்போது கைவிடப்பட்ட போதிலும் பல் வேறு உருவில் இன்னும் காணப்படுகிறது. உதாரணமாகச் செய்பொருள், சுரங்கம், வணிகம் முதலிய தொழில் களில் ஆளப்படும் முதலே உபரி (surplus) ஆக்கமுடைய தென்றும், ஆகவே இவைகளின் முதலீட்டில் பெறும் வட்டியே வருமானமாகக் கருதக் கூடியதென்றும், நுகர்ச்சிக்குக் கொடுக்கப்படும் முதலீடு ஆக்க மற்ற தென்றும், ஆகவே இதற்குக் கொடுக்கப் படும் வட்டி ஏற்கனவே உள்ள சம்பாதனையி னின்றும் செல்லும் விரயம் என்றும் கருதப்படுவதுண்டு. உண்மை யில் நுகர்வோரும் உற்பத்தியில் ஈடுபடுபவர்களாதலால் இவர்கள்

முதலாட்சியும் ஆக்கமுடையதென்று கொள்வதே சரி. இன்னும் சிலர் பொதுத் துறையினருக்கு (public bodies) த் தரும் பணமும் ஆக்க மற்ற வழிகளில் செல்வதென்றும், அவைகளின் மேல் பெறும் வட்டியும் உண்மை வருமான மன்றென்றும் கூறுகின் றனர். அவைகளின் முதலீடும் ஆக்க முடையனவே யாகும்.

இன்னும் சில பிரச்சினைகள் பொருளாதாரத்தின் தன்மையி னின்று தோன்றுவன. நம் முதலாளித்துவ பொருளாதாரத்தில் தனியார் செய்யும் மதிப்பீடு சமுதாய மதிப்பீட்டிலிருந்து வேறுபடும் செல்வ வேறுபாடுண்மையினுல், செல்வருக்குச் செய்யப் படும் பணிகளுக்கு அதிகக் கூலியும், ஏழைகளுக்குச் செய்யப்படும் பணிகளுக்குக் குறைந்த கூலியும் தரப்படுகிறது. எந்தக் கூலி விகி தத்தில் பணிகளைக் கணக்கில் சேர்ப்பது? ஒரே பண்டத்தில் தன்மை வேறுபாடு செய்து, பல வேறு வருமானப் பகுதியினருக்கு வேறுபட்ட விலைகளில் விற்கும்போது எந்த விலையில் கணக்கிடு வது? ஒவ்வொருவரின் பொருளாதாரக் கொள்கைக் கேற்ப, முதலாளித்துவ விலைமதிப்பீட்டிலோ, திருத்திய விலை வீதத்திலோ எடுத்துக் கொள்ள வேண்டி வரும். ஆனுல் திருத்துவது எளிதான காரியமன்று. திருத்த முடியாத வரையில் சர்வாதீன அம்சமும் வருமான வியாபக வேறுபாடும் நாடுகளை வருமானத் தொகை யின் அடிப்படையில் ஒப்பிடுவது தவறெனக் காட்டுகின்றன.

மற்றொரு பிரச்சினை அரசாங்கப் பணிகளுக்குத் தரப்படும் ஊதியங்கள் சுயேச்சை அங்காடிக்கு நிர்ணயமாகக் கூடிய அளவு உள்ளனவா என்பது. இது ஐயப்பாடானது. எல்லா அரசாங் கப் பணிகளும் அங்காடியில் வருவதில்லையாதலால் அவைகளின் உண்மை மதிப்பீட்டை அறிய வழியில்லை. ஆகவே சாதாரண மாக அரசாங்கம் தரும் தொகையையே மதிப்பீடாகக் கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது.

மூன்றுவது வகைப் பிரச்சினை, நாட்டின் பொருளாதார சாதனையைக் காட்ட மொத்த உற்பத்தி (gross national product) முக்கியமா, நிகர உற்பத்தி முக்கியமா என்பது. நிகர உற்பத்தி என்பது முதல் பொருளின் தேய்மானம் போக மீதி உற்பத்தி. வருமானத்தைப் பெறும் தறுவாயில் கணக்கிடுவதாயின், வரு மானத்தைப் பெறுவதற்கு ஏற்படும் செலவைக் கழித்த மீதி வரு வாய்கள் நிகர வருமானமாகும். நாட்டின் எதிர்காலத்தைப் பற்றிப் பேசும் போது நிகர ஆக்கமே முக்கியமானது. நிகர ஆக்கத்தை நிர்ணயிக்கும் விஷயத்தில் அநேகப் பிரச்சினைகள் தோன்று கின்றன. சொத்துக்களிலிருந்து வரும் வருமானத்தைக் கணக்

கிடும் போது, மொத்த வருமானத்திலிருந்து, முதல் தேய்மானத் துக்கு ஈடு கழித்து, மீதியை வருமானம் என்கிறோம். ஆனால் உழைப்பால் பெறும் வருமானத்தைக் கணிக்கும்போது கூலியாட் களும் ஊழியர்களும், வருமானத்தைப் பெறும் வேலையில் தங்களது உழைப்புச் சக்தியை (working capacity) செல விடுகிறார்கள். இச்செலவை ஈடு செய்ய ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுக்கு ஊட்டச் செலவு வேண்டியிருக்கிறது. உழைப்பு வருமானத்தையும் சொத்து வருமானத்தைப் போல் கருதினால் கூலி, சம்பளம் ஆகிய வருமானங்களிலிருந்து வாழ்க்கைச் செலவைக் கழிக்க வேண்டும். ஆனால் நாம் இப்படிச் செய்வ தில்லை. சில பணித் தொழில்களில் (professions) மட்டும் தொழிற் செலவுகளுக்குக் கழிவு தரப்படுகிறது. வருமான வரிச் சட்டமும் ஒரு விலக்கு வரையறை (exemption limit) யையும், உழைப்பு வருமானங்களுக்கு (earned income) வரி வீதத்தையும் தரு கிறது. ஆனாலும் பொதுப்படக் கூறின், உழைப்பு வருமானம் மொத்த வருமான அளவிலேயே தான் எடுத்துக் கொள்ளப் படுகிறது எனலாம். இதிலிருந்து தெரிவதென்னவெனில் ஒருவனு டைய உழைப்புச் சக்தி அவனுடைய சொத்து வகைகளில் ஒன்றாகக் கருதப்படுவதில்லை என்பதாகும். ஒருவன் தனக்காகச் செய்து கொள்ளும் செலவுகள் அவன் 'வாழ்தல்' சம்பந்தமானதே ஒழிய, சமூகத்தின் செல்வத்தில் மனிதனையும் ஒரு செல்வமாக நிலைபெறச் செய்யும் செலவன்று. ஆகவே எச்செலவுகள் வாழ்க்கைச் செலவுகள் எவை முதலீட்டுச் செலவுகள் என்பதை நிர்ணயிக்க வேண்டியிருக்கிறது. இதற்கு நிர்ணயமாக விடை கூற முடியாது. ஒருவன் செய்யும் செலவு காரணமாக ஏற்படும் விளைவு அவனுடைய வாழ்க்கைக்கு எவ்வாறு சம்பந்தமுடையது என்பதை அனுசரித்து முடிவு கூறவேண்டி இருக்கிறது. வாழ்க்கைக்குச் சிறப்பான சம்பந்தமுடையதாயின் கழிவுக்கு இடமில்லை. செலவு, வருமானம் பெறும் முயற்சி சம்பந்தமான தாயின் கழிவுக்கு இடமுண்டு. வைத்தியர்கள், வக்கீல்கள் முதலிய பணித் தொழில் நபர்கள் (professional persons) விஷயத்தில் இப் பிரச்சினை உண்டு. அவர்களின் அலுவலகச் செலவுகள் மட்டுமா, கல்விச் செலவும் கழிவுக்குரியதா? கூலிக் காரர்கள், சம்பளக்காரர்கள் தொழிலகத்துக் கருகில் குடியிருப்பது காரணமாய் ஏற்றமான செலவுக் குட்பட்டவர்களாயின், கூடுத லான செலவுக்குக் கழிவுண்டா, இல்லையா? ஆகவே பொருளாதார நோக்கத்தையும் பிறநோக்கங்களையும் பிரித்துணர்ந்து செலவுகளின் வகையை நிர்ணயிப்பதென்பது கடினமான காரியம். நாட்டுக்கு நாடு இது சம்பந்தமாக ஆளப்படும் விதிகள் வேறுபடக் காண் கிறோம். அமெரிக்காவில் மனிதரையும் ஒரு முதலினமாகக் கூறி,

செலவுக் கழிவுகள் தருவது வளர்ந்து வருகிறது. காயத்துக்கு நஷ்டயீட்டு (compensation for injury)த் தொகையும், இன் சூரன்ஸ் கட்டணமும் கழிவு இனங்களில் சேர்க்கப்படுவது எந்நாட்டிலும் காணப்படுகிறது. உழைப்பால் உடலில் ஏற்படும் நஷ்டத்துக்குக் கழிவில்லாதபோது தொழிலகத்தில் ஏற்படும் நஷ்டத்துக்கு மட்டும் கழிவு தருவது எப்படிப் பொருந்தும்?

அடுத்தபடி, சொத்து வருமானங்களில் செய்யப்படும் கழிவுகளை ஆராய்வோம். ஒரு சொத்தை ஆண்டு உற்பத்தி செய்ய வேண்டி யிருப்பதால், ஆட்சியில் சொத்து தேய்வுக்குள்ளாகும். இந்தத் தேய்வை ஈடு செய்தாலன்றி, சொத்து தேய்ந்து மறைந்து விடும். முதலைக் காப்பாற்ற வேண்டுமாயின், ஆண்டு தோறும் அது விளைவிக்கும் மொத்த வருமானத்திலிருந்து தேய்மானத்துக்குரிய தொகையை ஒதுக்கி வைக்க வேண்டும். மீதியே நிகர வருமானம். இதைத்தான் நாட்டின் வருமானக் கணக்கில் சேர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். ஆனால் தேய்மானம் காரணமாகவன்றி வேறு காரணங்களால் முதற்பொருள் மதிப் பிழக்க நேரிடின், இழப்புக் கேற்ப, கழிவு தரவேண்டுமா என்ற பிரச்சினை எழுகிறது. உதாரண மாக வெள்ளம், பூகம்பம் போன்ற காரணத்தால் மதிப்பிழப்பு எதிர்பாராது ஏற்படுமாயினும், விலைமட்டம் மாறுவதால் வியாபார நிலை மாறி முதற் பொருள் மதிப்பு மாறுமாயினும், கழிவுக்கு இடமில்லை என்பது தெளிவு. நாட்டு வருமானம் என்பது நிகர ஆக்கமாதலால் (net product) முதல் மதிப்பு மாறுதல்கள் வருமானக் கணக்கில் சேர நியாயமில்லை. இப்படியே விலை மட்டமாறுதலால், ஒரு சொத்தை ஏறிய விலையில் விற்கும்போது கிடைக்கும் உபரியும் நாட்டு வருமானத்தில் கணக்காகாது என்பது தெளிவு. சேர்ந்தாலும், பணத்தின் மதிப்பு மாறுதல் காரணமாக நாட்டு வருமானத் தொகையை வீக்க வடிப்பு (diflation) செய்யும் போது அடிபட்டுப் போய்விடும். ஆனால் சொத்துக்கள் வாங்கி விற்பதையே தொழிலாக உடையவர்கள் பெறும் ஆதாயம் அவர் கள் திறன்மிக்க ஊதியமாதலால் நாட்டு வருமானக் கணக்கில் இடம் பெறும்.

தேய்மானக் கழிவும், பிற கழிவுகளும் எவ்வளவு செய்வது என்று நிர்ணயிப்பது எளிய காரியமன்று. சுரங்கத் தொழிலில் சுரங்கத்தின் உட்கிடை (content) சரியானபடி கணக்கிடாத தனால், தவறான அளவில் தேய்மானம் நிர்ணயிக்கப்படலாம். இதனால் குறைவான கழிவு செய்யப்பட்டு நிகர வருமானத் தொகை உண்மைக்கு எச்சமாகவே கணக்கிடப்படலாம். வேறு தொழில் களில் உண்மைக்கு ஏற்றமாகக் கழிவு கணக்கிடப்பட்டு, நிகர

வருமானம் உண்மைக்குக் குறைவாகக் கணக்கில் சேரும். ஒரு முதற் பொருளின் தேய்மானம் அதன் வாங்கிய விலை (original cost) யின் மேல் ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதம் என்று கணக்கிடுவது வழக்கம். புதுப்புது முதற் பொருள்கள் கண்டு பிடிக்கப்படும் தற்காலத்தில் முதற் பொருள்கள் விரைவில் மதிப்பிழக்கும் நிலையிலுள்ள படியால் கழிவு வீதம் அதிகமாக இருக்க வேண்டும். ஆனல் வாங்கிய விலையின்மேல் தேய்மானத்தைக் கணக்கிடுவது (முதற் பொருளுக்கு உண்மைக் கேற்றமான மதிப்புத் தந்து) கழிப்பு வீதத்தைக் குறைக்கிறது. நிற்க, கையிருப்புச் சரக்குகளை (inventories) மதிப்பிடும் போது, கொள்முதல் (cost) அல்லது அங்காடி மதிப்பு (market price) என்ற இரண்டில் எது குறைவாயுள்ளதோ அதன் மேல் குறிப்பிட்ட சதவீதம் தேய்மானமாகக் கொள்வது வழக்கமா யுள்ளது. இதன் விளைவாக, விலைகள் விழுந்து செல் காலத்தில் சரக்கு நஷ்டம் ஏற்றமாக இருப்பதாகக் கணக்குக் காட்டும். அதனல் வருமானத்தில் கழிவு ஏற்றமாகச் செய்ய வேண்டி வரும். விலை ஏறிச் செல்லும் காலத்தில் ஏற்றமான இலாபமும் நிகரவருமான உயர்வும் காணப்படும். இவ்வித விபரீத விளைவுகளை விளக்குவது கடினம். ஆகவே நிகர வருமானத்தின் தொகை கணக்கர்கள் ஆளும் தேய்மான முறையைப் பொறுத்திருக்கிற தென்பதாகிறது.

ஆகவே எது சொத்து, எது வருமானம் என்ற பிரச்சினை இயலளவில் முடிவு செய்யக் கூடியதாயினும் நடைமுறையில் முடிவின்றி இருக்கிற தென்றறிகிறோம்.

ஆகவே நம் முடிவு என்ன? எவ்வெவற்றை நாட்டு வருமானத்தில் சேர்ப்பது? பெற்ற நாட்டு வருமானத்தில் (national income received) அடங்குவன : கூலி, சம்பளம், டிவிடெண்டு, வட்டி, நிகரவாரமும் ராயல்டியும், சுயேச்சையாய் பணி செய்வோர் (தொழில் முயல்வோருட்பட) நிகர வருமானம், சுயேச்சையாய்ப் பயிர் செய்யும் குடியானவர் பிற உற்பத்தியாளர் வருமானம், ஊழியர்களுக்கு (employees)க் கிடைக்கும் உணவு இருப்பிடம் போன்ற வழக்கச் சலுகைகள் (perquisites), பண உருவன்றிப் பொருள் உருவில் (in kind) பெறும் வாரம், வட்டி ஆகியவை. இவைகளின் தொகுப்பால் நபர்களின் பெற்ற வருமானத் தொகை (income realised by individuals) கிடைக்கும். இத்துடன் நபர்களும் (individuals) கம்பனித் தொழிலகங்களும் பிறவும் செய்யும் சேமிப்புகளைக் கூட்டினல் உற்பத்தி செய்த வருமானம் (income produced) கிடைக்கும். இலவச வருமானம், பென்ஷன்கள், காய நஷ்ட ஈடு, சமூக நல இன்சூரன்சிலிருந்து பெறும்

உதவி, பொழுது போக்கு வேலையில் வரும் விளைவு, நுகர்வோருடைய உறுதிப் பொருள்களிலிருந்து பெறும் பணிகள், அரசாங்கக் கடன்மேல் பெறும் வட்டி, சொந்தச் செலவுக் கழிவுகள், அரசாங்க சிப்பந்திகளின் ஊதியம் ஆகியவை.

மதிப்பீட்டு முறைகள்

நான்காவது பிரச்சினை, எந்தப் புள்ளி இயல் முறையில் நாட்டு வருமானத்தை மதிப்பீடு செய்வது என்பது. ஒவ்வொரு நாடும் ஒரு முறையை ஆள்கிறது. இதற்குக் காரணம் முறை, கிடைக்கும் புள்ளி விவரத்துக்கு ஏற்ப இருக்க வேண்டியிருக்கிறது. மதிப்பீட்டு முறைகளை அவைகள் ஆளும் அடிப்படைப் புள்ளி விவரங்களின் தன்மைக்கேற்ப, கீழ்க்கண்டவாறு பிரிக்கலாம்.

(1) உற்பத்தி, வர்த்தகப் புள்ளிகளைக்கொண்டு நிர்ணயிக்கப் படுவது.

(2) வருமானப் புள்ளிகளைக்கொண்டு நிர்ணயிக்கப்படுவது.

(3). நுகர்ச்சி, சேமிப்புப் புள்ளிகளைக்கொண்டு நிர்ணயிக்கப் படுவது.

முதல் முறையை உற்பத்திக் கணிப்பு முறை எனலாம். இதில் உற்பத்தியாகும் பண்டங்களுடைய பணிகளின் நிகர மதிப்பைத் தொகுத்து நாட்டின் வருமானத்தை அறிகிறோம். உற்பத்திக் கணிப்பு முறையாதலின் உற்பத்தியாகும் நிலையிலேயே கணக்கெடுக்கப்படுகிறது. ஆக இம்முறை, உற்பத்தி, வியாபாரம் சம்பந்தமாகக் கிடைக்கும் புள்ளிகளைப் பயன்படுத்துகிறது. இந்தப் புள்ளிகள், உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்களில் சேகரிக்கப் படுவதால் எச்சொத்துக்கள் அல்லது வருவாய்கள் பொருளாதாரக் குறிப்புடைய வேலைகளில் தோன்றியவை, எவை இவ்விதக் குறிப்பற்றவை என்பதைத் தாமே காட்டுகின்றன. இதுவே இம் முறையின் தனிச் சிறப்பு. ஆனால் இம்முறையின் குறைபாடு என்னவெனில் ஒரு நிலையில் கூட்டப்பட்ட மதிப்பு, மீண்டும் வேறு நிலையில் கணக்கில் சேர்க்கப்படலாம்; அல்லது கூட்டவேண்டிய இனங்கள் விடுபட்டிருக்கலாம். ஒரு பொருளின் உற்பத்தியில் ஒவ்வொரு நிலையிலும் அதற்குள்ள மதிப்பு என்னவென்பதற்குப் புள்ளிகள் கிடைக்கின்றன. ஆகவே ஒவ்வொரு நிலையிலும் மதிப்பு உயர்கிறதென்று அறியலாம். இவ்வுயர்வு அவ்வந்நிலையில் நிகழும் ஆக்க வேலையின் மதிப்பீடாகிறது. ஆயினும் முன்

னரே கணக்கில் சேர்ந்தது மீண்டும் அறியாமையினுல் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ளப்படலாம்.

தவிரவும், இவ்வகை, புள்ளிகளின் உற்பத்தியை அறியப் பொருத்தமானவையே ஒழியப் பணிகளின் உற்பத்தியை அறிய உதவா. பண்டங்களிலேயும் தன்மை ஒருமைப்பாடுடைய கச்சாப் பொருள் போன்றவைகளுக்கே பொருத்தமானவை; தர வேறு பாடும், பிராண்டு வேறுபாடும் உடைய பண்டங்களுக்குப் பயன் படா. ஆகவே வருமானம் காரணமாகும் இவ்வகை நடவடிக்கை கள் விடப்படலாம்.

இரண்டாவது முறை, வருமானப் பேறுமுறை (income received method). இது நபர்களின், நிறுவனங்களின், நிகர வரு மானத்தைத் தொகுத்து நாட்டு வருமானத்தை நிர்ணயிக்கிறது. இம்முறை பெரும்பாலும் வருமானவரி இலாகாவில் உள்ள புள்ளி களையும் தனியார் ஆய்வுகளின் புள்ளிகளையும் குடும்ப வரவு செலவுப் புள்ளிகளையும் பயன்படுத்துகிறது. இந்த முறையின் சிறப்பு என்னவெனில் உற்பத்தி முறையில் காணக்கூடிய இரு முறை கூட்டும் (double counting) குற்றம் நேராது. வரு மானம் என்பது பெறும்போதுதான் வருமானமாகிறதாகையால் இம்முறையில் தனி நபர் வருமானத்தையும் நாட்டு வருமானத்தை யும் கணக்கிடுவது இயற்கையான, செம்மையான முறையாகத் தோன்றுகிறது. ஆனுல் இதிலுள்ள குறை, புள்ளிகள் சிலவகை வருமானங்களுக்குக் கிடைக்காமையாகும். வருமான வரிக்குட் படாத வருமானங்கள் எல்லாம் விடப்படுகின்றன. இவைகளே யன்றி வருமான வரியிலிருந்து தப்பும் வருமானங்களும் பல உள என்பதைக் கவனிக்கும்போது இம்முறையின் குறைபாடு நன்கு விளங்கும். தவிர, வருமானவரி இலாகாவின் புள்ளிகள் நாம் விரும்பும் வகையில் விளக்கமாக இல்லாமல் இருக்கலாம். வரு மான சென்ஸஸ் எடுத்தாலொழிய விடுபடக்கூடிய வருமானங் களைக் கணக்கில் அகப்படுத்த முடியாது. ஆனுல் இவ்வகைக் கணக்கெடுப்பில் சில பொருளாதாரக் குறிப்பில்லாத இனங்களும் சேர்ந்து விடக்கூடும்.

மூன்றும் முறையில், வருமானம் செலவிடப்படும் போது கணக் கெடுக்கப்படுகிறது. ஆனுல் இம்முறைக்கு வேண்டிய வகைப் புள்ளிகள் கிடைப்பதில்லை. மேனுடுகளிலும்கூட நுகர்ச்சி, சேமிப்பு சம்பந்தமாக நம்பகமான புள்ளிகள் தொடர்ந்து கிடைப்பதில்லை. இவ்வகைக் காரணங்களால் மற்ற முறைகள்போல் இதற்கு ஆட்சி இல்லை. விற்பனைப் புள்ளிகள் கிடைக்குமானுல் அவை

களை ஆளலாமோ, எனின், ஆளலாம். ஆனால் அப்புள்ளிகளை நேரே உற்பத்தி முறையில் வருமானத்தைக் கணிக்கப் பயன் படுத்தலாமே!

இந்த மூன்று முறைகளும் வருமானத்தின் வெவ்வேறு நிலை களுடன் தொடர்புடையன என்பது வெளிப்படை. ஆனால் அவை கள் தமக்குள் தொடர்புடையன அல்ல என்று கூறமுடியுமா? வரு மான ஓட்டத்தின் பல நிலைகளும் ஒன்றற்கொன்று தொடர்புடை யன ஆகையால் வருமானத்தை அளவிட எந்த நிலையை வேண்டு மானாலும் நாம் எடுத்துக் கொள்ளலாம். எந்த நிலையில் வருமா னத்தைக் கணித்தோமாயினும் கிடைத்த மதிப்பீட்டை வேறு நிலை அளவைக்கிணையாகச் செய்ய வழியுண்டு. ஆகவே இயல் முறைப் படிப் பார்த்தால் எந்நிலையில் வேண்டுமானாலும் நாட்டு வருமா னத்தைக் கணித்துக் கொள்ளலாம். பெறும் முடிபுகள் வேறு முறையில் கிடைப்பதற்கொப்பாக இருக்கும். செயல் முறையில் பார்க்கப்போனால் ஒருமுறை போதுவதில்லை; பல முறைகளை ஆள வேண்டியிருக்கிறது. ஏனெனில் ஒரே முறையை மட்டும் ஆண்டு திருப்தியான வருமான மதிப்பீட்டைப் பெறுவதற்கு ஏற்ப விவரங் கள் கிடைப்பதில்லை. இப்படிக் கலப்பு முறையில் செய்யும் மதிப் பீட்டில் 'பல்வேறு முறைகளில் கணிக்கப்பட்ட பகுதிகளில் பல் வேறு தவறுகள் மறைந்திருக்குமாதலால், மொத்த மதிப்பீடு, தவ றுகள் அனைத்தையும் உடைய மதிப்பீடாக இருக்கும். ஆனால் அற்ப விவரங்களை ஆண்டு ஒரே முறையில் மதிப்பீடு செய்வதை விட இக்கலப்பு முறை நம்பகமான முடிவைத் தரக்கூடும்.

நாட்டு வருமானக் கணக்குப் பிரிவினை

இதுவரை நாட்டு வருமானத்தைக் கணிக்கும் முறைகளை விளக்கினோம். அடுத்தபடி நாட்டு வருமானக் கணக்கினைப் பல வகைகளில் பிரிவினை செய்வது ஏன் அவசியம் என்று அறிய வேண்டும். நாட்டு வருமானத் தொகையை மட்டும் அறிவதால் அதிகமாகப் பயனில்லை. அதைப் பல்வேறு வகையில் பகிர்ந்து பார்ப்பது பயனுடையதாக இருக்கும்.

ஒரு நாட்டின் பகுதிகள் வேறுபட்ட பொருளாதார நிலையில் இருக்கும்போதும், உற்பத்தி அமைப்பின் அங்கங்களான தொழில் களுக்குள் தராதர மாறுதல் உண்டாகும்போதும், பலவகையான வருமானங்களின் முக்கியத்துவம் மாறும்போதும், பொருளாதார அமைப்பு மாறும்போதும், நாட்டு வருமானத்தில் ஆள்வழித் தோன்றும் வருமானத்தின் பங்கு (personal share) மாறும்போதும்

நாட்டின் மொத்த வருமானத்தை வகை வகையாகப் பிரிப்பது நல்லது. ஆனல் இப்படிப் பிரிப்பது எளிதன்று. பிரதேச வாரியாக வருமானத்தொகையை நிர்ணயம் செய்வதாயின் நாட்டு வருமான நிர்ணயத்தில் காணும் பிரச்சினைகள் அனைத்தும் தோன்றுவதோடு பிற சிக்கல்களும் ஏற்படுகின்றன. பிரதேசத்தைவிட்டு வெளியேறும் மக்களாயின் ஆள்வழித் தோன்றும் வருமானத்தை எளிதில் கணிக்கலாம். ஆனல் சொத்து வருமானத்தைக் கணிப்பது சற்றுச் சிக்கலானது. ஏனென்றால் நிறுவனம் ஒரு பிரதேசத்திலும், விற்பனை நாடு முழுவதும், முதலிடுவோர் வேறு பிரதேசத்திலும் இருக்கலாம். அரசாங்க வருமானவரி சம்பந்தமாக வருமானத்தைக் கணக்கிட முயலும்போது காணும் பிரச்சினை அத்தனையும் தோன்றும். பிரதேச வருமானத்தைக் கணக்கிட வருமான இனங்களின் இலக்கணம் ஐயப்பாடின்றி இருக்கவேண்டும். இன்று கிடைக்காத பல விவரங்கள் வேண்டும். ஆனல் தற்போது நாடுகள் தம் பிரதேசங்களுக்குள் காணும் வருமான வேறுபாடுகளைக் களைய முனைந்திருப்பதால் எதிர்காலத்தில் இவ்விதம் பிரதேச வாரி வருமானக் கணக்குகள் தயாரிக்கப்படும் என்று எதிர்பார்க்கலாம்.

அடுத்தபடி, தொழில்வாரி வருமானத்தைக் கணிப்பதும் பல வகைகளில் முக்கியமானது. அவைகளில் உழைக்கும் மக்களின் வேலையும், வாழ்க்கை முறையும், துறைக்குத் துறை வேறுபடுவதாலும், பல துறைகளிலும் வருமான உறுதிப்பாட்டில் வேறுபாடு காணப்படுவதாலும், மாந்தரின் தேவை நிறைவேற்றத்தில் அவைகளின் முக்கியத்துவம் வேறுபடுவதாலும் இது அவசியமாகும். இவ்விதக் கணிப்பு ஒரே நாட்டிற்குப் பல தேதிகளிலும் பல நாடுகளுக்கு ஒரே தேதியிலும் செய்யப்பட்டால் முறையே ஒரு நாட்டின் தொழிற்கட்டுக்கோப்பில் ஏற்படும் மாறுதல்களையும் பல நாடுகளின் தொழிற்கோப்பின் ஒற்றுமை வேற்றுமைகளையும் அறியலாம். உதாரணமாக, முன்னேறும் நாடுகளில் நாட்டு வருமானத்தில் பயிர்த்தொழிலின் முக்கியத்துவம் குறைந்துகொண்டே போவதாகக் கூறப்படுகிறது. பணி, வியாபாரம், ஆட்சி, போக்குவரவு முதலிய பகுதிகளிலிருந்து வரும் வருமானத்தின் விகிதம் உயர்வதாகவும் கூறப்படுகிறது. இவ்விதக் கூற்றுக்களுக்கு ஆதாரமுண்டா என்பதைத் தொழில்வாரி வருமானக் கணக்கினல் அறியலாம்.

தொழில் தொகுதிகள் ஒரு வகையில் மாறுவதால் வருமான வழிகளும் அதே வகையில் மாறி இருக்கும் என்று நினைக்க இடமில்லை. உழைப்புப்பகுப்பு எல்லாத் தொழில்களிலும் பரவும் போது, முன்னர் ஒரு தொழிலின் அங்கமாகவே இருந்த பணிகள்

தனித் தொழில்களாகலாம். உதாரணமாக, செய்பொருள் தொழில் ஒன்று இதுவரையில் தானே செய்து கொண்ட பல பணிகள், அது வளர்ந்து பெருத்த நிலையில், வெவ்வேறு தனித் தொழில்களாகப் பிரிந்து விடலாம். இந் நிலையில் இது வரையில் செய்பொருள் தொழிலின் வருமானத்தில் சேர்த்தெண்ணப் பட்டு வந்த விநியோகம், விற்பனை, முதலுதவி போன்ற பணியின் வருவாய்கள் இப்போது பிரிந்து, நாட்டுக் கணக்கில் இத்தலைப்புக் களின் கீழ்க் காணப்படும் தொகையைப் பெருக்கி, இப்பணிகள் முன்னைவிட வளர்ந்து விட்டது போல் கருதச் செய்யும்.

அடுத்தபடியாகப் பொருளாதார அமைப்பிலேற்படும் மாறுதல்களால் நாட்டு வருமானம் எப்படிப் பாதிக்கப்படும் என்பதை ஆராய்வோம். பொருளாதார அமைப்புக்களைப் பல்வேறு அடிப் படையில் பகுக்கலாம். உதாரணமாகச் செயல்முறை அடிப்படையில் தடையிலாப் போட்டிப் பொருளாதாரங்கள் என்றும் கட்டுப் பாட்டுப் பொருளாதாரங்கள் என்றும் பிரிக்கலாம். பொருளாதாரங் களின் அங்கமான நிறுவன அமைப்பு அடிப்படையில் ஒரு பாகுபாடு செய்யலாம். பொருளாதார அமைப்புக்களை எந்த அடிப்படையில் வகைப் படுத்தினாலும் வருமான அடிப்படையில் அவைகளை ஒப் பிட்டுப் பார்ப்பது அவசியம். அமைப்பின் மாறுதல்களினால் வருமானம் மாறும் தன்மையை அறிய வேண்டுமானால் அமைப்பு மாறுதல்களின் தன்மையை நிர்ணயிக்க வேண்டும்.

மேற்படி அடிப்படைகளில் கருத்தளவில் அமைப்பு வகைகளுக்கு இலக்கணம கூற முடியுமாயினும், உலகில் உண்மையில் காணும் அமைப்புக்களை இலக்கணப்படி வகைப்படுத்துவது கடினம். இலக்கணத்துக்கு ஓர் இலக்கியம் காண்பது கிடையாது. எந்தத் தொழிற் பகுதியையும் தூய போட்டிச் சூழ் நிலையிலோ கட்டுப் பாட்டுச் சூழ்நிலையிலோ வேலை செய்யக் காண முடியாது. நிற்க, வருமான வழிகளைத் தனி ஆள் நிறுவனம், கம்பெனி நிறுவனம் என்ற அடிப்படைகளிலும் கணிப்பது கடினம். ஏனெனில் பெயரளவில் கம்பெனி எனப்படுபவை உண்மையில் தனி ஆள் நிறுவனமாக இருக்கலாம்.

இத்தகைய சங்கடங்களால் தான் நாட்டு வருமானக் கணக்கைத் தொழில் அமைப்பு வாரியாகக் கணிக்க முடிவதில்லை. அமைப்பு வகையும் தொழில் வகையும் நேர்படும் போதுதான் அமைப்பு வகை வருமானம் கிடைக்கிறது. ஆனும் தொழில் நுட்பத்தின் தன்மைக் கேற்ப தொழிலமைப்பும் அமைய வேண்டியிருக் கும். இப்பொருத்தம் உண்மையாகுமளவுக்கு இவ்வகை நேர்பாடு

காணக் கூடியதாகும். சுரங்கம், செய்பொருள், வாகனம், நிதியம் ஆகிய துறைகளில் கம்பெனி அமைப்பு முக்கியமானது. இத்துறைகளின் வளர்ச்சிக்கும் அவைகளின் வருமானப் பங்கு உயர்வுக்கும் தொடர்பு காணமுடியும். அரசாங்கத் துறைகளும் பொதுப்பயன் (public utilities) துறைகளும் மேலும் வருமானத்தில் காணும் உயர்விலிருந்து அவைகளின் உயர்ச்சியை ஊகிக்கலாம். பொருளாதாரத்தில் வேகமாக முன்னேறும் நாடுகள் விஷயத்தில் இப்பழம் போக்குகளை அறிவது அவசியம். இந்தியாவைப் போன்று தற்போது முன்னேறும் நாடுகளில் இவ்வித அமைப்பு வாரி வருமான வியாபகம் முக்கியமாகக் கருதப்பட வேண்டிய விஷயமாகும்.

அடுத்தபடி நாட்டு வருமானத்தை (1) கூலி அல்லது சம்பளம் (2) தொழில் முயல்வோர் வருமானம் (3) வாடகை அல்லது குத்தகை (4) வட்டி அல்லது இலாபப் பங்கீடு என்ற அடிப்படையில் பிரிக்கலாம். முன்னிரண்டும் பணி வருமானம் (service income); பின்னவை சொத்து வருமானம் (property income). இவ்வகைப் பாகுபாடு அரசியலிலும் சமூகப் பிரச்சினைகளிலும் ஆளப்படுகிறதாகையினால் இது முக்கியமானது.

பல ஆண்டுகளில் ஒவ்வொரு வருமான வகையின் விகிதாசாரப் போக்கையும் பார்த்தால் சமூகத்தின் எந்தப் பகுதியின் பங்கு உயர்ந்து வருகிறது என்பது தெரியும். ஆனால் புள்ளிகளிலிருந்து முடிவு வருவிப்பதில் எச்சரிக்கை வேண்டும். முன்பு தொழில் முயல்வோர் வருமானம் அனைத்தும் ஆதாயம் என்ற தலைப்பில் அடங்கியிருந்து, பின்னர் ஒரு பகுதி கூலி, சம்பளம் என்ற தலைப்பினுள் சேர்க்கப் பட்டால், கூலி வருமானத்தொகை உயர்ந்து செல்வதாகத் தோன்றும். இயல் முறையில் கூலி, சம்பளம் என்பதற்கு வகுத்த இலக்கணத்துக்கும் நடைமுறை ஆட்சிக்கும் வேறுபாடுண்டாகலாம். உண்மை உலகில் வருமானங்கள் கலப்படங்களாக இருக்கலாம்.

அடுத்தபடி, நாட்டின் மொத்த வருமானத்தை விட தனி நபர்களின் ஆள்வழி வருமான வியாபகமே (personal income distribution) முக்கியமானதெனச் சிலர் கருதுகின்றனர். மக்கள் நலம் என்பதைப் பற்றிப் பேசும்போது இதையே கருதுகிறோம். ஆள்வாரி வருமான வியாபாரத்தைப் பற்றி அநேக ஆராய்ச்சிகள் நடந்துள்ளன. இவைகளின் நோக்கம் வியாபகத்தை வருணிப்பது மட்டுமன்று. வியாபகத்தில் ஏதாவது நியதி இருக்கிறதா என்று கண்டு பிடிப்பதே நோக்கம். இரண்டு திசை

களில் இவ்வகை முயற்சி இருந்து வந்திருக்கிறது. ஒன்று வருமானப் பருமனுக்கும் (size of income) பெறுவோர் எண்ணுக்கும் தொடர்புள்ளதா என்பது. மற்ருென்று வருமான ஏற்றத் தாழ்வைக் (inequality of income) குறிக்க ஓர் அளவை (measure) வகுக்க முடியுமா என்பது.

இத்தாலி நாட்டில் பிறந்து ஸ்விட்சர்லாந்தில் பொருளாதாரப் பேராசிரியராக இருந்த வில்பெரட் பரிடோ (Vilfred Pareto) என்பவர் ஒரு லாகிருதப் படத்தை வரைந்து வருமான வியாபகத்தைப் பற்றிய ஒரு விதியை வகுத்தார். பல நாடுகளின் வருமான வியாபகத்தைப் படத்தில் வரைந்தால் ஏற்றமான வருமானப் பகுதிகளில் ஒவ்வொரு வருமானக் கட்டத்திற்கும் பெறுவோர் எண்ணுக்கும் ஒரு நிலையான தொடர்பு காணப்படுவதாகக் கூறினர். வரிமுறையிலும் அரசியல், சேமிப்பு, சமூக அமைப்பு முதலியவைகளிலும் நாடுகளுக்குள் வேறுபாடிருந்தாலும், வருமான வியாபகம் ஒரே தன்மையாக இருக்கிறது. இவ்வகை வருமான வியாபகத்தை ஒரு நேர்க் கோட்டுச் சமன் பாடு (straight line equation) மூலம் வருணித்தார். அச்சமன் பாடாவது $\log N = \log A - \propto \log x$. இதில் x என்பது வருமானக் கட்டம் (income size); N என்பது அந்த வருமானம் அல்லது மேற்பட்ட வருமான முடையோரின் எண்ணிக்கை; $\propto$ யும் x உம் மாறிலிகள் (constants). $\propto$ = நேர்க் கோட்டின் சரிவு (slope of the straight line). பரிடோவின் சமன் பாட்டில் எல்லா நாடுகளிலும் எல்லாக் காலங்களிலும் சுமார் 1.5 ஆக இருக்கிறதென்ருர்.

வருமானங்களின் மேற் பகுதிகளில் மட்டுமன்றி, எல்லா விடங்களிலுமே இவ்வகை வியாபகத்தன்மை எல்லா நாடுகளிலும், எல்லாக் காலங்களிலும் காணப்படுகிற தென்ருர். இவ்வகை வியாபகத்திலிருந்து உற்பத்தியை உயர்த்தி எல்லோருடைய வருமானத்தையும் உயர்த்தினலன்றி எவ்வகுப்பினர் பொருளாதார நலத்தையும் உயர்த்த முடியாதென்பது பெறப்படுகிறது.

பரிடோவின் விதியை அநேகர் சோதித்துப் பார்க்க முற்பட்டனர். அவர்கள் பெற்ற லாகிருத வருமானக் கோடுகள் நேர்க் கோடாக இருந்த போதிலும், சரிவில் பரிடோ கோட்டிலிருந்து வேறுபட்டன. பௌலி (Bowley) என்பவர் நெடுங்காலப் புள்ளிகளைப் பார்த்ததில் கோட்டின் சரிவு நாளடைவில் குறைந்து போவதாகக் கண்டார். பரிடோவின் கருத்துப்படிப் பார்த்தால் சரிவுக் குறைவு வருமான சமத்துவம் அதிகமானதற்கு அடையாளம்.

பரிடோவைப் போல் வேறு சிலரும் வருமான வியாபகத்தைக் குறிக்கக் கோடுகள் வரைய முயன்றனர். எதுவும் செம்மையாகத் தோன்றவில்லை.

ஆனால் வருமான ஏற்றத் தாழ்வை (inequality of income) அளக்க எடுத்த முயற்சிகள் அதிகப் பயன் தந்துள்ளன. இவ் வகையில் தோன்றிய அளவைகள் நான்கு வகைப் படுவன. ஒன்று, ஒரு குறிப்பிட்ட விதமான கணிதச் சமன்பாட்டிலிருந்து (mathematical equation) வருவித்தவை. இரண்டு, சராசரி விலக்கு அளவைகள் (mean diviation). மூன்று, சராசரி வேறுபாட்டளவைகள் (measures of mean difference). நான்காவது, வருமானத்துக்கும் நலத்துக்கும் உள்ள தொடர்பின் அடிப்படையில் வகுத்த அளவைகள் (Measures of inequality based on definite functional relation between size of income and economic welfare). முதல் வகையில் மூன்று அளவைகள் குறிப்பிடத் தக்கவை.

(1) பரிடோ வருணிக்கும் நேர்க்கோட்டின் சரிவை (coefficient ∝) அளவையாக ஆள்வது. சரிவு குறைவாக இருந்தால் (steeper the slope) அதாவது ∝ வின் மதிப்பு அதிகமாக இருந்தால் ஏற்றத் தாழ்வு குறைவாக இருக்கிற தென்பது குறிப்பு.

(2) கினியின் குறியீடு (Gini's index of concentration). இந்தக் குறியீடு δ என்ற எழுத்தால் குறிக்கப் படுகிறது. இந்த அளவையும் ஒரு சமன்பாட்டுக் கோட்டிலிருந்து பெறப்பட்டதாகும்.

(3) கில்பர்ட் (Gilbert) ஆண்ட வருமான வியாபகக் கோட்டிலிருந்து பெற்ற ஓர் அளவை.

இரண்டாவது அளவை வகையான சராசரி விலக்கு (mean of deviation) அளவை, புள்ளியியல் முறையில் கணிக்கப் படுவது. சராசரி விலக்களவையும் ஸ்டாண்டர்டு விலக்கு (standard deviation) அளவையும் வருமான ஏற்றத் தாழ்வை அளக்கப் பயன்படுகின்றன.

மூன்றாவது வகை அளவை, சராசரி வேறுபாடு (mean difference) என்பது. கோடி கோடியாக வருமானங்களை எடுத்துக் கொண்டு அவைகளுக்குள் காணும் வேறுபாடுகளைக் கூட்டி சாரசரி கண்டுபிடிக்கிறார்கள். இதை வகுத்த கினி (Gini) என்பவர் இவ்

வளைவைக்குக் குவிவு விகிதம் (ratio of concentration) என்று பெயர் கொடுத்தார். இதோடு சம்பந்தப்பட்டது லாரன்ஸ் கோடு (lorens curve). படுகிடை அச்சில் (horizontal axis) குவிந்து செல் தொகையாக வருமான சதவீதம் (cumulative percentages) காட்டப்படுகிறது. செங்குத்து அச்சில் குவிந்து செல் சதவீதமாக மக்கள் தொகை காட்டப்படுகிறது. கோட்டின் அடிப்படையான மதிப்புக்கள் (values) இவ்விரண்டினுலும் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. இக்கோடு, கீழ் பத்து சதவீத மக்கள் வருமானத்தில் எத்தனை சதவீதத்தை பெறுகின்றனர், கீழ் 20 சதவீத மக்கள் மொத்த வருமானத்தில் எத்தனை சதவீதத்தைப் பெறுகின்றனர் என்றெல்லாம் அறிவிக்கிறது. வருமான ஏற்றத் தாழ்வே இல்லையானல் அதாவது கீழ் 10 சதவீத மக்கள் வருமானத்தில் 10 சதவீதத்தையும் கீழ் 20 சதவீத மக்கள் வருமானத்தில், 20 சதவீதத்தையும், இப்படியே விகிதத் தன்மையோடு பிற நிலைகளிலும் காணப்படுமானல், லாரன்சு கோடு நேர்க்கோடாக இருக்கும். மக்கள் விகிதத்துக்கும், வருமான விகிதத்துக்கும் வேறுபாடிருக்குமானல் வருமான சமக்கோடு இருப்பதாகக் குறிப்பு. உண்மை வருமான வியாபகக் கோடு வளைவுக் கோடாக இருக்கும். இந்த லாரன்சு கோடுகள் எவ்வளவுக் கெவ்வளவு நேர்க்கோட்டுக்கு விலகிச் செல்கின்றனவோ அவ்வளவும் வருமானம் ஏற்றத் தாழ்வு இருப்பதாகக் கருத்து.

உண்மை வியாபகங்கள் குழிந்த ஐபர்போலா (concave hyperbola) வாக் இருக்கும். இப்போதுள்ள நிலையைக் காட்டும் ஐபர்போலாவுக்கும் ஏற்றத் தாழ்வின்மையைக் காட்டும் நேர்க்கோட்டுக்கும் இடையிலுள்ள பரப்பு ஏற்றத் தாழ்வின் அளவையாகிறது.

நான்காவது அளவை வகை, வருமானக் கட்டத்துக்கும் (size of income), பொருளாதார நலத்துக்குமுள்ள (economic welfare) காரண காரியத் தொடர்பை (functional relation) அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது. எல்லோருடைய நலத்தையும் தொகுக்க முடியும் என்றும், வருமானத்துக்கும் நலத்துக்கும் ஒரே வகைத் தொடர்பு உண்டு என்றும், இறுதிநிலை வருமானத்திலிருந்து கிடைக்கும் இறுதிநிலை நலம் குறைந்து செல்லுமென்றும் இவ்வளவை அனுமானிக்கிறது. ஆனல் இறுதிநிலை வருமானத்துக்கும், நலத்துக்கும் உள்ள தொடர்பை வேறுபட்ட முறைகளில் ஆசிரியர்கள் வரைந்துள்ளார்கள். உதாரணமாக, பர்னேலி (Daniel Bernolli) இத்தொடர்பை $w = \frac{dx}{x}$ என்றும், டால்

டன் (Dalton) $w = \frac{dx}{x^2}$ என்றும் வகுத்துள்ளனர். இவைகளில் w என்பது நலம். x என்பது வருமானக் கட்டம். உச்ச நலத் தொகையையும் காணும் நலத்தொகையையும் ஒப்பிட்டு, பல்வேறு தொடர்புகளின் அடிப்படையிலும் ஏற்றத்தாழ்வு அளவைகள் கணிக்கலாம்.

இந்த அளவைகளிலிருந்து நாம் அறிவது ஏற்றத்தாழ்வைப் புள்ளியியல் முறையில் அளக்கலாம் அல்லது வருமானத்துக்கும் நலத்துக்கும் உள்ள தொடர்பொன்றை அனுமானித்துக்கொண்டு அளவைகள் காணலாம் என்பதே. முதன் முறை செம்மையான தன்று என்பது குஸ்நட்சு கருத்து. இரண்டாவது செம்மையானதா என்பது நலத்துக்கும் வருமானத்துக்கும் காணும் தொடர்பைப் பொறுத்தது.

பல்வேறு அளவைகள் புனையப்படுவதிலிருந்து வருமான ஏற்றத்தாழ்வு எப்படிப் பல்வேறு முனைகளிலிருந்து நோக்கக் கூடிய தென்பதும் ஆகவே ஒரே புள்ளியிலிருந்து வேறுபட்ட முடிவுகளும் பெறக்கூடும் என்பதும் புலனாகின்றன. எம்முனையிலிருந்து ஆய்வ தென்ற பிரச்சினையோடு தகுதியான புள்ளி விவரங்களும் கிடைப் பதில்லை என்ற குறையும் சிக்கலை அதிகப்படுத்துகிறது. ஆகவே தான் வருமான ஏற்றத்தாழ்வு சம்பந்தமாக எந்தவித நெடுங்காலப் போக்கும் (trends) கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை. கூறப்பட்ட முடிவுகள் ஒன்றுக்கொன்று முரணாகக் காணப்படுகின்றன. பல ஆய்வுகளில் கிடைத்த முடிவுகளில் சில வருமாறு: பயிர்த் தொழில் உள்ளவர்களிடையே மற்றத் தொழில்களிலிருப்பவர் களிடம் காண்பதைவிட வருமான வேறுபாடு குறைவாயுள்ளது. நகரப் பக்கங்களிலிருப்பதைவிட கிராமங்களில் குறைவாயுள்ளது. பெரு நகரங்களில் உள்ளதைவிட சிறு நகரங்களில் குறைவாயுள் ளது. இரண்டாவது, சொத்து வருமானம் உடையோர்களைவிட உழைப்பு வருமானம் உடையோரிடத்தில் வேறுபாடு குறைவா யுள்ளது. மூன்று, நெடுநாள் புள்ளிகளைப் பார்த்தால் வருமானம் பெறுவோரிடையே வேறுபாடு அதிகமாகி வருவதாகத்தெரிகிறது. நான்காவது, மந்த காலத்தில் வேறுபாடு குறைவதாயும், சுபிட்ச காலத்தில் வேறுபாடு உயர்வதாயும் காணப்படுகிறது. சென்ற பல நூற்றாண்டுகளின் போக்கில் ஏற்றத்தாழ்வு அதிகமாயிற்று குறைந்ததா என்பதுபற்றி உறுதியாக முடிவு கூறமுடியாத நிலை யில் இருக்கிறோம். சமீப காலத்தைப் பற்றிக்கூட நாம் உறுதியான- முடிவு கூறமுடியாது. ஏனெனில் (1) இந்தத் தாழ்வு ஆய்வுகள் வருமானம் பெறுபவர்களைப்பற்றி மட்டும் கருதுகின்றனவே ஒழிய,

வருமான வாய்ப்பில்லாதவர்களைப் பற்றிக் கருதவில்லை. சூன்ய (zero) வருமானக்காரர்களைச் சேர்த்துப் பார்த்தால் மேற்கண்ட தொழில், நகர், வியாபாரச்சூழல் வேறுபாடுகள் வேறுவிதமாகக் காணப்படலாம். (2) எல்லா ஆய்வுகளும் வருமானத்தின் பருமனைப் புறக்கணித்து ஏற்றத் தாழ்வுகளையே முக்கியமாகக் கருதுகின்றன. நலம், முதல் ஆக்கம், ஆகியவற்றுக்குப் பருமன் அவசியம். (3) வருமான விவரத்தைப்பற்றிப் படித்திடும்போது வருமானம் பெறுவதற்குச் செலவாகும் வேறுபாடுகளைக் கவனிப்பதில்லை. வருமானம் எத்தனைத் தேவைகளை நிறைவேற்ற வேண்டியுள்ளது என்பதையும் கருதுவதில்லை.

11 வருமான வேறுபாடும் நீக்கும் வழிகளும்

வருமான வியாபகத்தைப் பற்றிப் பேசும்போது அநேக நீதிப் பிரச்சினைகள் தோன்றுகின்றன. சிலர் உழைப்புக்குத் தகுந்த வாறு வருமானப் பங்கீடு இருக்கவேண்டுமென்பர். வேறு சிலர் தேவைக்கேற்ப வருமானப் பங்கு இருக்க வேண்டுமென்று கூறு வர். இவை முரண்பாடான கொள்கைகளாக இருக்கலாம். இரண்டில் எது நியாயமானதென்று கூறுவது பொருளாதார இயலி னரின் கடமையல்ல. ஆனல் இரண்டில் ஒன்றைக் கொள்கை யாகச் சமூகம் தீர்மானித்தபின் பொருளாதாரம் இயல்வழி அதை எப்படி நிறைவேற்றுவது என்று ஆயப்புகும். எவ்வகையில் வருமா னத்தைப் பகிர்வது என்பதைப் பொருளாதார நிலையில் நிர்ணயிக்க அடிப்படைத் தத்துவம் ஒன்றுள்ளது.

எல்லா வகையிலும் ஒத்த இரண்டு பேர்களுள் குறைந்த வருமானம் உடையவனுக்கு இறுதிநிலை வருமானத்தினல் கிடைக் கும் பலன், அதிக வருமானமுடையவனுக்குக் கிடைக்கும் பலனைவிட அதிகமாயிருக்கும். ரூபாய் 100 சம்பளக்காரனுக்கு ரூ. 5 சம்பளம் உயர்ந்தால் அந்த இறுதிநிலை ரூ. 5-ன் நலம் 1000 ரூபாய் வாங்குகிறவனுக்கு ரூ. 5 கூடுதல் வருமானம் தருவதைவிட அதிகமாயிருக்கும். இது இறுதிநிலைப் பயன் பாட்டின் விதியை வருமானத்துக்குப் பொருத்திய கூற்று. ஆகவே, ஆயிரம் ரூபாய் வருமானக்காரரிடமிருந்து நூறு ரூபாய் வருமானக்காரருக்குப் பத்து ரூபாயை மாற்றுவோ மானல் ஆயிரம் ரூபாய் வருமானக்காரன் இழக்கும் நலத்தை விட நூறு ரூபாய் வருமானக்காரன் பெறும் நலம் அதிக மாயிருக்கும். நூறு ரூபாய் வருமானக்காரரிடமிருந்து ஆயிரம் ரூபாய் வருமானக்காரனுக்கு மாற்றுவோமானல் ஆயிரம் ரூபாய்க் காரர் பெறும் நலத்தைவிட நூறு ரூபாய் வருமானக்காரன் இழக்கும் நலம் அதிகமாயிருக்கும். ஆனல் இந்தக் கூற்று உண்மையாக, இருவரும் ஒரேவகைத் தேவையையும் விருப்பத்தை

யும் அறிவையும் உணர்ச்சியையும் உடையவர்களாக இருக்க வேண்டும் என்பதை மறக்கக்கூடாது. ஒருவன் தேவை அதிக மாயிருந்தால், இருவர் வருமானமும் ஒன்ருயிருக்கும்போது, தேவைக் குறைவானவனிடமிருந்து வருமானத்தை மற்றவனுக் குச் சிறிது மாற்றிஞல் இருவருடைய மொத்தத் திருப்தியும் அதிக மாகும்.

இப்படியே இருவரில் ஒருவருக்கு யாத்திரையில் அதிக விருப்ப மாயின் யாத்திரை விரும்பாதவனிடமிருந்து விரும்புபவனுக்கு செல்வத்தை மாற்றுவது திருப்தியை அதிகபடுத்தும். இந்தக் கூற்றுக்கள் உணர்த்துவது யாதெனின் வருமான வியாபகத்தைத் திருத்துவதிஞல் சமூகத்தின் திருப்தியை அதிகப்படுத்தலாம் என்பதே. ஆஞல் இப்படித்தான் செய்யவேண்டுமென்று பொரு ளாதார இயலில் வற்புறுத்த முடியாது. ஏனெனில் சிலர் குடும்பப் பொறுப்பு வேறுபாடிருந்தா லொழிய வருமானம் இருவரிடையே யும் சமமாகப் பகிரப்படவேண்டும் என்றும், இதஞல் செல வில்லாது இன்பமனுபவித்து வீட்டோடிருப்பவன் செலவு செய்து யாத்திரை செய்து திருப்தி அடைவோரைவிட அதிக வருமானம் காரணமாக அதிகத் திருப்தி பெற்ருலும் தவறில்லை என்றும், ஏனெனில் எல்லோருக்கும் தத்தம் விருப்பங்களைத் திருப்திசெய்ய சமவாய்ப்பு (equality of opportunity) கொடுப்பது அரசாங் கத்தின் நோக்கமாக இருக்கவேண்டுமென்றும் கூறுவார்கள். ஆயினும், பொருளாதாரத் துறையோர் வருமானச் சமப்பங்கீட்டுக் கும் நாட்டு வருமானத்திலிருந்து உச்ச திருப்தி தரக்கூடிய சமப் பங்கீட்டுக்கும் உள்ள வேறுபாட்டை அவர்களுக்கு அறி வுறுத்தலாம். வீட்டுடன் இருப்பவன் எளிய இனிய வாழ்க்கை யிலேயே மிக்க திருப்தி அடையலாம். ஆஞல் யாத்திரை செய்பவன் வெளிச் சென்ருலொழிய முணுமுணுத்துக் கொண் டிருக்கலாம். இப்போது கிராமவாசியிடமிருந்து வருமானத்தை யாத்திரை விரும்பிக்கு மாற்றி, வருமான ஏற்றத் தாழ்வுடன் இருக் கச் செய்வது இருவரின் திருப்தியை அதிகப்படுத்தும். ஆஞல் வீட்டோடிருப்பவன் இன்பத்திலேயே உழலவேண்டியிருப்பதால் வாழ்க்கை இன்பத்தை அனுபவிக்கவே முடியாதிருக்கிருன். நாடோடி குறைந்த வருமானத்திலும் நிறைய ஆனந்தம் பெறுகிருன். அவனுக்கு இன்னும் சிறிது வருமானம் தந்தால் மேலும் நலம் பெறுவான். இந்நிலையில் வருமானத்தைக் கிராமத்தா னிடமிருந்து யாத்திரை செய்பவனுக்கு மாற்றுவது, வருமான வேறுபாட்டை அதிகப்படுத்துவது, மொத்த நலத்தை அதிகப் படுத்திஞலும் திருப்தி வேறுபாட்டை அதிகப்படுத்தும்.

ஆகவே வருமானப் பகிர்வு சம்பந்தமாக, (1) திருப்திக்குச் சமவாய்ப்பு தரும்படிப் பிரித்தல் (2) சமதிருப்தி ஏறும்படிப் பிரித்தல் (3) மொத்தத்தில் உச்ச திருப்தி பெறும்படிப் பிரித்தல் என்ற மூன்று குறிக்கோள்கள் இருப்பதாகத் தெரிகின்றன. திருப்திக்குச் சமவாய்ப்பு வேண்டுமானல் (குடும்பப் பொறுப்பு வேறுபாடு காரணமாக வித்தியாசம்போக மற்றப்படி) பண வருமானம் சமமாகப் பிரிக்கப்படவேண்டும். இரண்டாவது நிலைபெற எளிதில் திருப்தி அடையாதவனுக்கு அதிக வருமானம் தரவேண்டும். மூன்ருவது நிலைபெற இறுதி நிலை வருமானம் இருவருக்கும் சமதிருப்தி தரும்படி வருமானம் பிரிக்கப்பட வேண்டும்.

மேற்கண்ட முடிவுகளுக்கு அடிப்படையாய் இருப்பது இறுதி நிலை வருமானப் பயன்பாட்டு விதி. ஆனல் சிலர் ஒவ்வொரு தனி நபரைப்பற்றிப் பேசும்போது இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டு விதி உண்மையாயினும், இருவர் வருமானத்தால் பெறும் இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டை அளவிட்டு ஒப்பிட முடியாதென்பர். அப்படியானல் ஒரு ரூபாயை ஒருவரிடமிருந்து மற்றவருக்கு மாற்றினல் திருப்தி அதிகப்படுமா, குறையுமா என்று சொல்ல முடியாது. அப்படியானல் பொருளாதார இயல் முறையில் வருமான வியாபகத்தைத் திருத்த யாதொரு வாதமும் கொடுக்க முடியாது போகிறது. ஆனல் பகுத்தறிவைக் கொண்டு பார்ப்போமானல் வீண் செலவு செய்யும் பணக்காரனிடத்திலிருப்பதைவிட ஏழை ஒருவன் கையில் ஒரு ரூபாயிருந்தால் அது அதிக நன்மைதரும் என்று நலம் கூறக் கூடுமாயின், அளக்க முடியாமல் போனலும், மேற்கண்ட முடிவுகள் பொருத்தமானவையாகவே தோன்றுகின்றன. ஆகவே மூன்ருவது முடிவைச் சிறப்பானதாகப் பொருளாதார இயலார் கூறுவதில் தவறில்லை.

குறிப்பிட்ட வருமானத் தொகையிலிருந்து உச்ச திருப்தித் தொகையைப் பெறவேண்டுமானல் மக்கள் வருமானத்தில் இறுதி நிலைப்பயன்பாடு சமமாக இருக்கும்படி வருமான வியாபகத்தைத் திருத்த வேண்டுமென்று பொருளாதார இயலார் கூறலாம். இந்த அடிப்படையின்மேல் வருமானத்தை எப்படித் திருத்தி அமைக்கலாமென்று பார்ப்போம். எல்லோருடைய தேவைகளும் விருப்பங்களும் சமமாக உள்ளன என்று அனுமானித்துக் கொண்டு வருமான வியாபகத்தைத் திருத்தும் முறைகளைப் பார்ப்போம்.

வருமான வேறுபாட்டைக் கவனிக்க வேண்டின் அல்லது தவிர்க்க வேண்டின் வருமான வேறுபாட்டுக் காரணங்களை

முதலில் அறிய வேண்டும். வருமான வேறுபாட்டுக் காரணங்க ளென்னே? (1) உழைப்பு வருமான வேறுபாடு (inequality of income from work), (2) சொத்து வழி வருமான வேறுபாடு (inequality of income from property).

உழைப்பு வருமான வேறுபாட்டைக் குறைக்க ஒரு வகையில் போட்டி அம்சம் (competition) வேலை செய்கிறது. போட்டி யின் கீழ் ஒரேவகைச் சாதனம் எல்லாத் துறைகளிலும் ஒரே அளவு ஊதியத்தைப் பெறும். ஏனெனில் வேறுபாடு இருப்பின் சாதனம் குறைந்த ஊதியத் தொழிலிலிருந்து ஏற்றமான ஊதியத் தொழிலுக்கு நகரும். ஆனல் சில காரணங்களால் இவ்வித ஊதியச் சமப்பாடு காணப்படுவதில்லை. (1) ஒரு தொழிலில் வருமானம் ஏற்றமாயிருக் கக்காரணம் அதன் அருவருப்பான தன்மையாக இருக்கலாம். இந்த அருவருப்புக்கு ஈடாக வருமானம் ஏற்றமாக இருக்குமா? (2) வேலைவிட்டு வேலை மாறுவதற்குச் செலவு பிடிக்குமானல் அது காரணமாகவும் ஊதியம் வேறுபடலாம். இந்தச் செலவை நீக்கிப் பார்த்தால் இரண்டிலும் வருமானம் சமமாக இருக்கும். (3) தொழிலுக் கேற்றவாறு உழைப்பாளிகளுக்கு வேறுபட்டதிறமை தேவையாயிருக்கலாம். இதனல்தான் அறிவு மிகவும் வேண்டிய தொழிலிலிருப்போர், உடல் உழைப்பு மட்டும் வேண்டிய கூலி யாட்களைவிட அதிகம் சம்பாதிக்கிருர்கள். திறமையில் வேறுபாடு பெண்களைவிட ஆண்கள் சம்பாதிக்கக் காரணமாயிருக்கும். (4) உயர்ந்த வருமான வேலைக்கு அதிகமான பயிற்சி வேண்டி யிருக்கும். அதற்கு வேண்டிய வாய்ப்பு எல்லோருக்கும் இருக்காது. வாய்ப்பில் வேறுபாடு வருமான வேறுபாட்டுக்குக் காரணமாக இருக்கலாம். வாய்ப்பு, செல்வ நிலையைப் பொறுத்தாக இருக்குமாதலால் ஊதிய வேறுபாடு செல்வ வேறுபாட்டால் அதிகப்படுகிறது; நிலைத்து நிற்கிறது. வாய்ப்புச் சமமாக இல்லாத திஞல் உண்மைத் திறமையுடையோனுடைய பணி சமூகத்துக்குக் கிடைக்காது போய்விடுகிறது. (5) ஒரு தொழிலில் உள்ள ஊழியர்கள் அறியாமையினலும் சோம்பலாலும் அதிக வருவாய் உள்ள தொழிலுக்கு மாருமலிருக்கலாம் அல்லது அதிக வருவா யுடைய வேலையில் புகுவதற்கு அங்குள்ள தொழிலாளர் சங்கங்கள் தடையுண்டாக்கலாம். இந்த வகையில் குறைபாடுகள் உண்டா வதற்குக் காரணம் போட்டி நிறை குறைந்து இருப்பதாகும். ஊழியர்கள் வேலை மாறுவதற்கு வேண்டிய வசதிகள் செய்யப் பட்டால் இக்குறைபாடு இருக்காது. ஏழைப் பிள்ளைகள் படிப்ப தற்கு வசதி செய்வது இம்மாதிரி உழைப்பாளிகளைக் குறைந்த ஊதியமுடைய தொழிலிலிருந்து அதிக ஊதியமுள்ள தொழிலுக்குப் போக வசதி செய்வதற்கேயாகும். கல்வியில் செலவு செய்வது

தொழிலில் செலவு செய்வதுபோல் ஒரு முதலீடாகும். எவ்வள வுக்கு அதிகமாகக் கல்விக்குச் செலவு செய்கிறோமோ அவ்வள வுக்கு எதிர்கால வருமானம் ஏற்றமாயிருக்கும். அரசாங்கம் அநேகருக்குக் கல்விக்கு உதவி செய்யக் காரணம், வேறு விதத்தில் உதவி செய்வதுமூலம் பெறக்கூடிய நலத்தைவிட இவ்வழியில் அதிக நலம் சமூகத்திற்குக் கிடைப்பதாகும். இப்படி அரசாங்கம் செய்யாவிடில் அறியாமையாலோ, கடன் பயத்தி னுலோ, எக்காரணத்தினுலோ கல்விக்கு வேண்டிய அளவு முத லீடின்றி, சமூகத்தில் உற்பத்தி சக்தி குறைவாகும். எல்லோருக்கும் கல்வி வாய்ப்புத் தருவதினுல் ஒரு சிலரே கல்வியுடையவராய், அருமை காரணமாக, அதிக வருமானம் அடைவார்கள். கல்வி பரவினுல் கற்ருேர் அருமை குறைந்து அமித ஊதியம் குறையும். ஆனுல் இவ்வித முயற்சிகள் செய்தும் சில வருமான வேறுபாடுகள் இருக்கும்.

கற்ருேருக்குள்ளும் இயற்கைத் திறமை வேறுபடும். இயற்கைத் திறமை வேறுபடும்போது என்ன செலவு செய்தும் வருமானச் சமனே உண்டாக்க முடியாது. அல்லது திறமை வேறு பாட்டை நீக்குவதற்குச் செய்யவேண்டிய செலவு, பின்னர் அவர் கள் பெறக்கூடிய வருமானத்துக்குமேல் இருக்கலாம். வருமானச் சமனே உண்டாக்க, சிலர் கூலிக்கு ஒரு மேல் தளமும், கீழ் தளமும் அரசாங்கம் விதிக்க வேண்டுமென்கிருர்கள். இதனுல் மிக அதிக வருமானமும், குறைந்த வருமானமும் இல்லாதாகுமாம். ஆனுல் இதில் ஆபத்துண்டு. போட்டிச் சூழ்நிலையில் ஒவ்வொரு வேலே யிலும் ஒருவன் பெறும் வருமானம், அவன் இறுதிநிலே ஆக்கத் துக்குச் (marginal productivity) சமமாக இருக்கும். உயர் வகை உழைப்பாளியின் கூலியைக் கட்டுப்படுத்திக் குறைத்தால் அவ்வேலேக்கு ஆள் கிடைப்பது அரிதாகும். அதனுல் நாட்டு உற்பத்தி குறையும். சாதாரண உழைப்பாளியின் கூலியை உயர்த்துவதினுல், அவர்கள் கூலிக்கேற்ற இறுதிநிலே ஆக்கம் இருக்காதாகையால் அவர்களே வேலேக்கு வைத்துக்கொள்ளமாட் டார்கள். அவர்கள் வேலே இழக்க நேரிடும்.

அடுத்தபடி, சொத்துரிமையால் தோன்றும் வருமான வேறு பாட்டைப் பார்ப்போம். இதுவே முக்கியமான காரணம். இதி லிருந்தே உழைப்பு வருமான வேறுபாடும் நிலேக்கிறது. வாரி சுரிமை உள்ள சமூகத்தில் வருமான வேறுபாடு இடைவிடாது வளர்ந்துகொண்டே போகிறது. பரம்பரையானசெல்வர்களிடையே சொத்து தேங்குகிறது. செல்வர்கள் தங்கள் மக்களுக்குத் தகுந்த கல்வியும் பயிற்சியும் தந்து அவர்கள் வருமானத்தையும் சொத்

தையும் அதிகமாகும்படிச் செய்கிறார்கள். சொத்துடையவர்கள் வருமானத்திலிருந்து சேமித்து, சொத்தை வளர்க்க முடிகிறது. இக்காரணங்களால் வருமான வேறுபாடு நாளடைவில் அதிகமாகிறது. ஆனால் ஏதாவது ஒரு காரணத்தினால் வருமானம் உயருமானால், உதாரணமாக ஏழைக் குடும்பத்தில் ஒருவன் கற்பதினால் வருமானம் உயர்ந்தால், அவர்கள் மேலும் மேலும் சேமிப்பதன் மூலம் சொத்து ஏற்பட்டு, அதைக்கொண்டு அடுத்த தலைமுறையில் மற்றவர்களுடன் வருமானச் சமனடைய வாய்ப்புண்டாகிறது.

சர்வாதீனக் காரணத்தினால் கூலிக்கு உழைக்கும் சாதனங்கள் தங்கள் இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்குக் குறைவாகக் கூலி பெறுமானால் சர்வாதீனத்தை அழிப்பதால் வருமான வேறுபாடு குறையும். நிர்வாகிக்குச் செல்லும் அமிதலாபம் குறையும். குறைந்த பட்சக் கூலி நிர்ணயமும் அதிக பட்ச விலையும் நிர்ணயிக்கப்பட்டால், அல்லது சர்வாதீனத்தொழில் அரசாங்கத்துக்கு சொந்தமாக்கப்பட்டால் உழைப்பாளியின் கூலி நியாயமானதாகி வருமான வேறுபாடு குறையும். ஆனால் இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு ஏற்றமாகக் கூலியை உயர்த்தக்கூடாது. அதனால் வேலையின்மை ஏற்படலாம். ஆயினும் இரண்டு சந்தர்ப்பங்களில் கூலியை இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு மேல் உயர்த்துவது தகுதியாகும். முதலாவதாக, உயர்ந்தால் திறமையுயர்ந்து அதிகப்படி கூலியைப் பெறுவதற்கு வழி செய்யலாம். இந்த நிலையில் உயர்ந்த கூலியை நியமித்தால் அதற்கேற்பத் திறமையும் உற்பத்தியும் உயரும். கூலியை ஏற்றுவதினால் ஆள் குறைப்பு ஏற்படாது.

• இரண்டாவது, வேலை கேட்போருக்கெல்லாம் வேலை தர வேண்டுமானால் உண்மைக் கூலியைக் (real wages) குறைவாக வைக்கவேண்டி இருக்கும். உண்மைக் கூலி வீதத்தை உயர்த்த முடியுமானால் ஆளெடுப்புக் குறையும். வேலை கேட்போரின் எண்ணிக்கையும் குறையலாம். உண்மைக் கூலி மட்டம் எல்லாத் தொழில்களிலும் உயர்த்தப்பட்டால், அளிப்புக் குறையலாம். பிறப்புவீதம், இறப்பு வீதம், துவங்கும் வயது, குடும்பத்தில் வேலை செய்வோர் எண்ணிக்கை, தினம் வேலை செய்யும் நேரம் ஆகியவை மாறி அளிப்புக் குறையலாம். ஆனால் கூலி உயர்வதினால் பிறப்பு வீதம் அவசியம் குறையும் என்று கூறமுடியாது. இறப்பு வீதம் அநேகமாகக் குறையுமென்று எதிர்பார்க்கலாம். ஏனெனில் வருமான உயர்வோடு சுகாதார நலமும் உயரும். ஆகவே பொதுப் படக்கூறின் கூலி மட்டம் உயர்த்தப்பட்டால் உழைப்பு அளிப்புக் குறையும். இப்படிக் குறையின், கூலி உயர்வினால் எதிர்பார்க்கக் கூடிய ஆளெடுப்புக் குறைப்பு விளைவு இல்லாததாகும். ஆனால்

கட்டாயம் கூலி உயர்வு வேலையின்மையை உண்டாக்காதிருக்க தொழிலாளர்களின் ஆக்க சக்தி உயரவேண்டும்; அல்லது அவர் களின் அளிப்புக் குறையவேண்டும்.

ஆனால் இந்த இரண்டுவிதச் சூழ்நிலைகளும் காண்பதரிதாக இருக்கலாம். உழைப்புத்திறன் உயராமல், உழைப்பளிப்புக் குறையாமலிருந்தால் வேலையின்மை தோன்றும். ஆகவே கூலி உயர்த்தி வருமானச் சமனை உண்டாக்க முயல்வது நம்பத்தகாத முறை.

அடுத்து, வட்டி, இலாபம், வாரம் ஆகியவைகளைக் கட்டுப் படுத்துவதன் மூலம் சொத்துரிமையிலிருந்து தோன்றும் வருமான வேறுபாட்டைக் குறைக்கலாமா என்று பார்ப்போம். குறிப்பிட்ட அளவுக்குமேல் வட்டி வாங்காமலும், டிவிடண்டு கொடுக்காமலும், வாரம் வாங்காமலும் பார்த்துக் கொள்ளவேண்டும். இந்த முறை யில் அநேக இடர்ப்பாடுகள் உண்டு. வட்டி வீதம் பொருளாதார நிலையை நிர்ணயிக்கும் ஒரு முக்கியமான காரணி. சமூகத்தில் வேலையின்மையிருந்தால் வட்டிவீதம் குறைவாக இருக்க வேண்டி யது அவசியம். அந்த நிலையில் வட்டி உயர்வைக் கட்டுப்படுத்தும் முறையை ஆள்வது நல்லது. ஆனால் வட்டியைக் கட்டுப்படுத்து வதினால் முதலாளி வருமானம் உடனே குறையுமென்று எதிர் பார்க்க முடியாது. வட்டியைக் கட்டுப்படுத்துவதின் நோக்கம் முதலீடு செய்து சம்பாதிக்கக்கூடிய இலாப வீதத்துக்கும், முதலுக் குக்கொடுக்க வேண்டிய வட்டி வீதத்துக்கும் உள்ள இடைக்குறை (gap) யை அதிகப்படுத்துவதாகும். கடன் கொடுப்போர் கொடுக் கும் வட்டி வீதத்தைக் குறைத்த அளவுக்குக் கடன் வாங்கு வோரிடம் இலாபம் அதிகமாகத் தங்குமானால்தான், இம்முறை முத லீட்டை அதிகப்படுத்தி வேலையின்மையைக் குறைக்கும். ஆகவே, வட்டியினாலும் இலாபத்தினாலும் வரும் வருமானத்தை ஒரு சேரக் குறைப்பதென்பது முடியாது. வருமான சமனாதிக்கத்தைக் குறைக் கும் நோக்கத்தோடு வேலை நிறைவுக்கு வேண்டிய வீதத்துக்கும் குறைவாக வட்டி நிர்ணயிக்கப்பட்டால் முதலாளிகளால் அதிகமாக முதலீடு செய்யப்படும். ஏற்கனவே வேலை நிறைவு (full employ- ment) இருப்பதால் பண வீக்கத்துக்கு இடமுண்டாகும்.

இதைத் தடுக்க பாங்குகள் கடன் பங்கீடு (rationing) செய்ய வேண்டியிருக்கும். நியதியின்றி (arbitrary) வட்டி, வாரம் ஆகி யவை கட்டுப்படுத்தப்பட்டால் மலிவாக முதல், நிலம் ஆகியவை கிடைப்பதால் அவைகளுக்குத் தேவை அளிப்புக்கு மிஞ்சித் தோன்றும். வேலை நிறைவுபெற 5% போதுமானால் அரசாங்க

நியதியின்றி 2% ஆக வட்டியைக் குறைத்தால் முதலீடானது 2% இறுதிநிலை ஆக்கம் தரக்கூடிய மட்டவகை முதலீடுகளையும் செய்யத் தூண்டும். அப்போது, முதல் ரேஷன் செய்யப்பட்டால் 2%-க்கு அதிகமாக இறுதிநிலை ஆக்கம் தரக்கூடிய தொழிலுக்குப் போதிய முதல் கிடைக்காமல் போகலாம். இவ்வாதத்தையே நிலத்துக்கும் பொருத்திக் கொள்ளலாம்.

வருமானச் சமப்பாட்டை உண்டாக்க மற்றொரு யோசனை கூறப்படுகிறது. அதாவது ஏழைகள் நுகரும் பண்டங்களை அரசாங்கம் வாங்கி உற்பத்திச் செலவுக்குக் குறைந்த விலையில் அவர்களுக்கு விற்க வேண்டுமெனப்படுவது. அரசாங்கம் சில பண்டங்களின் உற்பத்திக்குக் பணமானியம் (subsidy) தரலாம்; அல்லது உற்பத்தியைப் பொது உடைமையாக்கலாம். ஆனால், இந்தப் பொருளை ஏழைகள் மட்டும்தான் வாங்குவார்களென்று சொல்ல முடியாது. ஆகவே ஏழை மிக்க நலம் பெறாமல் செல்வர்கள் நலம் பெறலாம். மானியம் தரப்பட்ட பண்டத்தின் உண்மை உற்பத்திச் செலவு அதிகம், விற்பனை விலை குறைவு. ஆகவே அதன் நுகர்ச்சி அமிதமாகிறது. மானியமில்லாத பண்டத்தின் உற்பத்தி குறைகிறது. ஆகவே சாதனங்கள் சரியான முறையில் பல தொழில்களுக்குச் செல்வது தடைப்படுகிறது. ஆகவே, விலையில் தலையிடுவதைவிட வருமானத்தை நேரடியாகப் பண உதவியின் மூலம் திருத்துவது நல்லது. இதனால் ஏழைகள் மட்டும் உதவி பெறுவர். தம்மிச்சைப்படி உச்ச திருப்தி ஏறும் வகையில் பணத்தை ஆள வசதி உண்டாகும். அடுத்தபடி, நேரடியாக இப்படி வருமானத்தைத் திருத்தும் முறைகளைப் பார்ப்போம்.

செல்வர்களுக்கு வரி விதிப்பது ஒரு முறை. இது நெகிழ்ச்சியுள்ள முறையாகும். இம்முறையால் வருமானத்தை எவ்விதமாயினும் திருத்தலாம். வரி வருவாயைக் கொண்டு ஏழைகளுக்கு வேண்டியவற்றைப் பெற பண உதவி கொடுக்கலாம். மூன்று வகையான வரிகளை ஆளலாம். பண்ட வரிகள் (commodity taxes), வருமான வரிகள் (income taxes), சொத்து வரிகள் (property taxes).

வரியால் வருமான வியாபகத்தை மாற்றலாம்; வேலை நிலையைப் பாதிக்கலாம்; சாதன வியாபகத்தைத் தொழில்களுக்குள் மாற்றலாம் (distribution of resources among occupations); சாதனங்களின் மொத்த அளிப்பை மாற்றலாம். இந்த நான்கு துறைகளிலும் மூன்று வகை வரிகளும் ஆராயப்படவேண்டும்.

பண்ட வரிகள் இரண்டு குறைகளை உடையன. வரிகள் செல்வர் வாங்கும் பண்டத்தின் மேல் விதித்தால் வருமானச் சமன் உண்டாகும். ஆனால் அவர்கள் நுகரும் போகப் பொருள்களின் மேல் வரி விதித்தால் மட்டும் போதாது. போக வரிகள் பண்டங்களை ஆள்வதைக் குறைத்துவிடும். ஆகவே வரி வருவாய் குறையும். இதைத் தவிர்க்க, செல்வர்கள் வாங்கும் எல்லாப் பண்டங்களையும் வரிக்குள்ளாக்க வேண்டும்.

வரி காரணமாகச் சில பண்டங்களின் விலை, இறுதிநிலைச் செலவுக்கு மேல் ஏறுமானால், அவைகளின் நுகர்ச்சி குறையும்; உற்பத்தியும் குறையும். உற்பத்திச் செலவை அடிப்படையாகக் கொண்ட விலையைக் கருதி நுகர்வோர்கள் செலவு செய்வது உச்சமான நலத்துக்கு அவசியம் என்பதை நாம் ஒப்புவோமாயின் செலவு வகைகளைப் பாதிப்பது நுகர்ச்சியை இயல்பான வழியிலிருந்து மாற்றும். உற்பத்தியின் போக்கும் பாதிக்கப்படும். ஆகவே பண்ட வரியைவிட வருமான வரி வருமானச் சமன்பாட்டை உண்டாக்கச் சிறந்ததாக இருக்கிறது. குடும்பத்தின் செலவுக்கும் வரவுக்கும் ஏற்றவாறு வரி விலக்கு (tax exemption) தரலாம். செல்வத்துக்கேற்றவாறு ஏறுவீத (progressive) வரி விதிக்கலாம். வருமானத் தோற்றுவாயைக் கருதாது பொதுவாயிருப்பதால் வருமானவரி ஆட்சி வியாபகத்தைப் (distribution of resources) பாதிப்பதில்லை. வரியினால் வருமான வேறுபாடு திருத்தப்படுமாயினும் அது முதலீட்டையும், வேலையெடுப்பையும் பாதிக்கலாம். வருமானவரி, நிகரலாபத்தைக் குறைக்குமாதலால் முதலீட்டு உற்சாகத்தைப் பறிக்கலாம். ஆனால் வரி விதிக்கும்போது அதற்கேற்ப வட்டி வீதம் குறையுமானால் நிகரலாபம் குறையாது. தவிர வரி காரணமாக வருமானச் சமன் உண்டானால் சமூகத்தின் சேமிப்புக் குறைந்து செலவு அதிகமாகும். இதனால் முதலீடு குறைவது தடை பெறும். வட்டி வீதம் குறைவாயிருந்து, நுகர்ச்சிச் செலவு அதிகமானால், வரியானது முதலீட்டையும் வேலை நிலையையும் பாதிக்காது. ஆகவே, வட்டி வீதம் குறைவாயிருக்க வருமானவரி ஏறுவீதமாயிருந்தாலும் வேலை நிலை பாதிக்கப்படாது. உண்மையில் வாய்ப்பு அதிகமாகலாம்.

இனி, வருமானவரி சாதனப் பங்கீட்டை எப்படிப் பாதிக்கிறதென்று பார்ப்போம். உழைப்பால் வருமானம் பெறுபவன் ஏறுவீத வரிக்குட்பட்டால் அவன் நிகர இறுதிநிலை வருமானம் அவனுடைய இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு மிகக் குறைவாக இருக்கும். அதனால் அவனுடைய உழைப்பு ஊக்கம் பாதிக்கப்படலாம். ஏறுவீத வரி அதிகமாக இருந்தால் வேலை நிறைவுக்கு (full employ-

ment) வேண்டிய அளவு சேமிப்பு சமூகத்திலில்லாமலிருக்கலாம். ஆனால் மக்களுக்குப் பதிலாக அரசாங்கம் சேமிக்கலாம்.

அடுத்தபடி, சொத்து வரியாகிய மரண வரியை ஆய்வோம். இதுவும் ஏறுவீதத்திலிருக்கலாம். வருமானவரி உழைப்பு வருமானத்திலுள்ள வேறுபாட்டைக் குறைக்கும். மரணவரி உழைப்பு வருமானத்தைத் தாக்காதாகையால் அது குறைக்கும். உழைப்பு வருமான வேறுபாடு ஓரளவு கல்வி வாய்ப்பு வேறுபாட்டால் உண்டாவதாகையால், சொத்து வருமானச் சமன் உண்டாக்கப் பட்டால் அது வேலை வருமான வேறுபாட்டை முறைமுகமாகக் குறைக்கும். பொருளாதார வேறுபாடுகள் சொத்து வியாபகத்தி லும் வாய்ப்பு வியாபகத்திலும் சமன்பாடில்லாததினால் உண்டாவதானால், ஏறுவீத மரணவரி, வருமான வரியைப்போல், வருமான வேறுபாட்டைக் குறைக்கும். சில வகைகளில் மரணவரி வருமான வரியைவிடச் சிறந்தது. வருமான வரியைப்போல் இதுவும் மக்களின் செலவீட்டுச் சுயேச்சையைப் பாதிக்காது. முதல் எத் துறையிலிருந்தாலும் மரணவரிக்குட்பட்டதாகையால், சாதனங் கள் ஆட்சி வியாபகம் பாதிக்கப்படாது. வேலை வாய்ப்பைப் பொறுத்தமட்டில் ஏறுவீத மரணவரி ஏறுவீத வருமான வரியை விடச் சிறந்தது. மரணவரி நிகர லாபத்தைப் பாதிக்காது. ஆகவே முதலீடு பாதிக்கப்படாது. கடன் வாங்கிச் செய்த முதலீடோ, சொந்த முதலீடோ, இலாபமுண்டாயின் வருமானவரி உண்டு. ஆனால் கடன் வாங்கி முதலீடு செய்தால் கடனளவுக்குச் சொத்து மதிப்புக் குறைந்து மரணவரி குறையும். ஆகவே முதலீட்டு ஊக்கம் பாதிக்கப்படாது. முதலீட்டுக்கு ஊக்கக்காரணி ஒன்று, சொத்துக்கு ஊக்கத் காரணி வேறு. சொத்தைச் சேர்ப்பது முதலில் நடைபெறு கிறது. பின்னர் ஆட்சி முடிவு செய்யப்படுகிறது. முதலீடு செய்யா மல் ரொக்கமாக வைத்திருக்கலாம். ஆனால் வருமான வரியைப் போல் ஏறுவீத மரணவரி நாட்டின் சேமிப்பைக் குறைக்கலாம். வரியால் வந்த வருவாயானது ஏழைகளுக்குச் செலவு செய்யப் படின் இவ்விளைவு தோன்றும். ஏனெனில் ஏழைகள் வருமானம் பெரும்பாலும் நுகர்ச்சிக்கு. தவிர, அதிகமான சொத்து விட்டுச் சென்றால் அதிக வரி கொடுக்கவேண்டுமென்றும் சிலர் சொத்துக் குவிப்பைக் குறைத்துக் கொள்ளலாம்.

வருமான வேறுபாட்டைக் குறைப்பதற்கு மற்றொரு வழி சொத்து எல்லோருக்கும் சமமாக இருக்கும்படிச் செய்வதாகும். மிகக்கடுமையான ஏறுவீத மரணவரியால் அமித சொத்தைச் செல் வர்களிடமிருந்து பறித்து குறைந்த சொத்துடையோருக்குக் கொடுக் கலாம். ஆனால் மறுபடியும் சொத்து வேறுபாடு உண்டாகுமாத

லால் திரும்பத் திரும்ப இவ்வித நடவடிக்கை அவசியமாகும். வேறு வழியாகவும் சொத்துச் சமப்பாட்டை உண்டாக்கலாம். சாகும்போது ஒருவன் குறிப்பிட்ட அளவுக்குமேல் ஒருவனுக்கு விடக்கூடாதென்றும் அல்லது குறிப்பிட்ட அளவுக்குமேல் ஒருவனது சொத்து மிஞ்சும்படி வாரிசு பெறக்கூடாதென்றும் வாரிசு சட்டத்தை மாற்றலாம். இது முதலீட்டைப் பாதிக்காது. சேமிப்பைக் குறைக்கும். இந்த இரண்டு காரணங்களால் வேலைக்குறைவு (unemployment) திருந்தும். சாதன வியாபக மும் பாதிக்கப்படாது. உழைப்போர் ஊக்கம் பாதிக்கப்படாது.

அடுத்தபடி, அரசாங்கம் சொத்தை நாட்டுரிமையாக்கிக் கொள் வதைப் பற்றிப் பார்ப்போம். அரசாங்கச் சொத்திலிருந்து வரும் வருமானத்தைக் கொண்டு அதுவே சேமிப்பு செய்யலாம். அந்தச் சேமிப்பைத் தானே முதலீடு செய்யலாம். தனியார் தொழிலில் முதலீடு செய்யலாம். அல்லது வட்டிக்குக் கொடுக்கலாம். இவ் விதம் வருமானம் அதிகமாகும் துறையில் சேமிப்பைச் செலுத்த லாம். இந்த வருமானத்துக்கேற்ப மற்ற வரிகளைக் குறைக்கலாம். இவ்வகையில் சமனை உண்டாக்குவதற்கு எல்லாச் சொத்தும் அர சாங்கத்துக்கு உரிமையாக வேண்டியதில்லை. வருமான சமன் பாட்டை உண்டாக்குவதற்கு வேண்டிய அளவு இருந்தால் போதும். தனியார் சொத்தை மரணவரியால் அடக்கலாம். அர சாங்கம் சொத்துக்கு உரிமையைப் பெறவேண்டுமா அல்லது அதன் ஆட்சியை மட்டும் பெற வேண்டுமா என்ற கேள்வி எழலாம். சர்வாதீனத் தொழில்களை நிர்வகித்தால் போதும். வருமான சமானத்துக்குரிய தொழில்களை உரிமையாக்க வேண்டும். எது எவ்வளவு என்பன சர்வாதீனத்தினளவையும் வேண்டிய சமன் பாட்டையும் பொறுத்தன.

அரசாங்கம் சொத்துரிமையுடையதானல் அதன் வருமானத் தைக் கொண்டு வருமானம் குறைந்தவருக்கு உதவலாம். அல்லது இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்குமேல் கூலி கொடுக்கலாம். ஆனல் இது கெடுதலானது. உழைப்பாளிகள் இந்தத் தொழிலை விட்டு நகர மாட்டார்கள். வேலைசெய்யாது வருமானத்தைத் தேடத்தோன்றும். முயன்று வேலை செய்ய வேண்டுமென்பதற்கு ஊக்கமிருக்காது.

12. பகிர்வு அடிப்படைக் கோட்பாடு
(The basic theory of Distribution)

இறுதிநிலை ஆக்கக் கோட்பாடு
(Marginal Productivity theory)

Distribution என்ற ஆங்கிலச் சொல்லுக்கு விநியோகம், பகிர்வு என்று பொருள்கள் கொடுக்கலாம். விநியோகம் என்கிற பொருளிலே இது சாதாரணமாக ஆளப்படுகிறது. ஆனால் பொருளாதாரத்தில் ஆளப்படும் கருத்தை ஒட்டிப் பகிர்வு என்று பொருள் கொள்வதே சிறந்தது. நாட்டின் ஆக்கம் பகுக்கப்படுவதையே பகிர்வென்று பொருளாதாரம் குறிப்பிடுகிறது. பொருளாதாரத்தில் பகிர்வுத்துறை ஒவ்வொரு வகைச் சாதனத்துக்கும் கிடைக்கும் பங்கையும் ஒருவருக்குக் கிடைக்கும் ஊதியமட்டத்தையும் ஆய்கிறது. சாதனங்களின் பாகத்தையும் தனி அலகின் ஊதியத்தையும் விளக்க, இறுதிநிலை ஆக்கக் கோட்பாடு ஆளப்பட்டு வந்திருக்கிறது. இந்தக் கோட்பாடு போட்டிச் சமுதாயத்தில் (competitive economy) கூலி, வட்டி, வாரம் முதலிய வருமானங்களை முறையே தொழிலாளி, முதல், நிலம் ஆகியவற்றின் இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் விளைவாகக் கூறுகிறது. சாதனங்களை ஆள்வது அவைகளின் ஆக்க சக்திக்காக என்றும், ஒரு சாதனத்தின் ஆட்சியை மேலும் மேலும் அதிகரித்துக் கொண்டே போனால் அதனுடைய இறுதிநிலை ஆக்கம் குறைந்து கொண்டே செல்லும் (diminishing marginal productivity) என்றும், பல சாதனங்களை ஆளும்போது ஒவ்வொரு சாதனத்திலும் எவ்வளவு ஆளவேண்டுமென்பதைத் தொழில் அதிபன் இறுதிநிலை ஆக்கத்தைப் பொறுத்துத் தீர்மானிக்கிறான் என்றும் கூறுகிறது. குறைந்து செல்விளைவு விதியின் அடிப்படையில் இவ் விதி நிறுவப்பட்டுள்ளதால் அதை இங்கு நினைவுக்குக் கொண்டு வருவோம்.

பல சாதனங்கள் ஆளப்படும்போது மொத்த உற்பத்தியி லிருந்து ஒவ்வொரு சாதனமும் பங்குபெற வேண்டியிருக்கிறது. ஒரு சாதனத்தின் பங்கைஅறிய அந்தச் சாதனத்தின் ஆட்சியால் விளைவு எவ்வளவு உயர்கிறது என்று அறியவேண்டும். ஒரு சாத னம் உற்பத்தி செய்த அளவுக்கு தனக்குப் பங்காகக் கிடைக்கும் படி அந்தச் சாதனம் பேரம் செய்யும்; சாதனத்துக்குக் கிராக்கி யிருப்பின் பெறவும் செய்யும். நாம் நான்குவித நிலைகளை ஆராய வேண்டியிருக்கிறது.

(1) எல்லாச் சாதனங்களும் ஒரே விகிதத்தில் மாறினுல் மொத்த ஆக்கம் எவ்வாறு மாறும்?

(2) ஒரு சாதனம் மாருதிருக்க மற்றவை ஒரே விகிதாசாரத் தில் மாறினுல் ஆக்கம் எவ்வாறு மாறும்?

(3) சில சாதனங்கள் மாருதிருக்க பிற சாதனங்கள் மாறி னுல் என்ன நிகழும்?

(4) எல்லாச் சாதனங்களும் பல்வேறு விகிதத்தில் மாறினுல் என்ன நிகழும்?

(1) எல்லாச் சாதனங்களும் சம விகிதத்தில் மாறினுல் என்ன நிகழும்? எல்லாச் சாதனங்களும் 5 சதவீதத்தில் உயர்த்தப் படுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். இப்படிச் சம விகிதத்தில் நிலம், முதல், உழைப்பு, நிர்வாகம் ஆகிய நான்கும் உயர்த்தப்படுவதினுல் மொத்த ஆக்கமும் (total product) இந்த 5 சதவீதத்திலேயே ஏறுமென்று பகுத்தறிவு சொல்கிறது. அதாவது சாதன உயர்வு விகிதத்தில் உற்பத்தி உயர்வு ஏற்படும் என்று எதிர்பார்க்கிருேம். இப்படியே சாதனங்கள் நான்கும் சம விகிதத்தில் குறைக்கப்பட லாம். மொத்த ஆக்கம் அதே விகிதத்தில் குறையும் என்று எதிர் பார்ப்போம். இப்படிச் சாதன மாறுதல் விகிதத்தில் உற்பத்தியும் மாறும் நிலை உள்ளபோது அதை முதல்தர ஒரு தன்மையான தொடர்பு (homogeneous linear function of first degree) என்பார்கள்.

(2) ஒரு சாதனம் மாருதிருக்க மற்றச் சாதனங்கள் மாறுமா னுல் என்ன நிகழும் என்று பார்ப்போம். ஒரு சாதனம் உயரு வதன் காரணமாக மொத்த ஆக்கம் உயரலாம். ஆனுல் அதற்கு உடந்தையாக வேண்டப்படும் சாதனங்கள் உயர்த்தப்படாமை யினுல் மொத்த ஆக்கம் இந்த ஒரு சாதனத்தை ஏற்றின விகிதத் தில் ஏறக் காணப்படமாட்டாது. மேலும் மேலும் மற்ற இரண்டு

சாதனங்களை அடுக்கிக்கொண்டே போனால் குறைந்துசெல் விளைவு விதி காணப்படும்.

(3) எல்லாச் சாதனங்களையும் மாற்றாமல் ஒரு சாதனத்தை மட்டும் மாற்றினால் மொத்த ஆக்கம் உயரும். ஆனால் இந்த ஒரு சாதனம் உயரும் விதத்தில் உற்பத்தி உயராது. முதலும் உழைப்பும் மாறாதிருக்க நிலத்தை மட்டும் மாற்றினால் குறைந்து செல் விளைவு விதி காணப்படும் என்று 1815-ல் எட்வர்டு வெஸ்ட் (West) கண்டுபிடித்ததும், 1817-ல் ரிக்கார்டோ விளக்கியதும் இந்த மூன்றாம் வகையைச் சேர்ந்தது ஆகும்.

(4) தூனன் (Thunen) என்பவர்தான் சாதனங்களில் ஒவ்வொன்றும் மாறினால் என்ன நிகழும் என்பதை முதன் முதலில் ஆராய்ந்தவர். முதலில் நிலத்தை மாறாததாகவும், உழைப்பு மாறுவதாகவும் கொண்டு ஆய்ந்தார்; முதலைப் புறக்கணித்தார். பின்னர் நிலத்தை மாறாததாகக்கொண்டு உழைப்பைப் புறக்கணித்து முதலை மட்டும் மாற்றினால் என்ன நிகழும் என்று பார்த்தார். இரண்டு வகையிலும் இறுதிநிலை விளைவு குறைந்து செல்வதாகக் கண்டார். ஆகவே ரிக்கார்டோ மற்றவை மாறாதிருக்க நிலம் மாறினால் இறுதிநிலை விளைவு குறையும் என்றும், தூனன் உழைப்பை மாற்றினாலும் முதலை மாற்றினாலும் இறுதிநிலை விளைவு குறையும் என்றும் கண்டனர். இத் தூனன் தான், இறுதிநிலை முதலே வட்டி வீதத்தை நிர்ணயிக்கிறது என்றும், இறுதிநிலை உழைப்பே கூலி வீதத்தை நிர்ணயிக்கிறது என்றும் முதலில் கண்டவர். கூலியைப்பற்றி அவர் கொடுத்த உதாரணம் வருமாறு :

Workers	Units of output	No. of units added by the last worker
4	80	—
5	86.6	6.6
6	91	4.4
7	94	3.0

இப்படியே நிலத்தை மாறாது வைத்துக்கொண்டு முதலை உயர்த்தினால் குறைந்துசெல் விளைவு காணப்படும் என்பதையும் விளக்கினார். பின்னர், கடைசியில் அமர்த்தப்பட்ட இ. நி. தொழிலாளியின் உற்பத்திதான் கூலியை நிர்ணயிக்கிறது என்றும், கடைசிமுதலால் ஏற்படும் இறுதிநிலை ஆக்கம் வட்டியை நிர்ணயிக்கிறது என்றும் கூறினர். போட்டிச் சூழ்நிலையில் இறுதி நிலைக்கு

முற்பட்ட அலகுகளின் ஊதியமும் இறுதிநிலை அலகின் ஊதிய மட்டத்துக்குப் போட்டியினால் கொண்டு வரப்படும் என்று விளக்கினார். இப்படியே முதல் விஷயத்திலும் கடைசியில் பெறும் முதலுக்குக் கொடுக்கவேண்டிய வட்டி வீதமே, அதற்கு முன்னர் பெறப்பட்ட முதல்தொகைகளுக்கும் கொடுக்க வேண்டியிருக்கும் என்றார்.

அடுத்தபடி இந்தக் கொள்கை முறையில் சாதனங்களின் பகிர்வை ஆய்ந்தவர் ஜே. பி. கிளார்க் (J. B. Clark) ஆவார். அவர் கொடுத்த உதாரணம் வருமாறு :—ஒரு நிலத்தில் ஒவ்வொருவராக 20 பேர் வேலைக்கு எடுக்கப்படுவதாகவும், 20 பேர் ஆனதும் ஆள் எடுப்பு நிறுத்தப்படுவதாகவும் வைத்துக்கொள்வோம். ஒவ்வொருவராக ஆள் எடுத்தபோது புதிதாக வந்த ஒவ்வொருவரின் ஆக்கம் அவனுக்கு முன் வந்தவனின் ஆக்கத்தை விடக் குறைவாக இருப்பதாகக் காண்போம். ஓர் ஆள் உற்பத்தி செய்ததாகச் சொல்லக்கூடிய ஆக்கம் (product), ஆள் தொகுதி பெருகப் பெருக, குறைந்துகொண்டே போகிறது. கடைசியில் 20-வது ஆளை அமர்த்தியபோது அவன் ஆக்கம் எல்லோருடைய ஆக்கத்தையும்விடக் குறைவாக இருக்கிறது. எல்லா ஆட்களும் இந்தக் கடைசி மனிதன் ஆக்கத்துக்கு ஈடாகக் கூலியைப் பெற்றுக் கொள்ள ஒப்புவார்களானால் கூலிப் பிரச்சினை தீர்ந்துவிடும்.

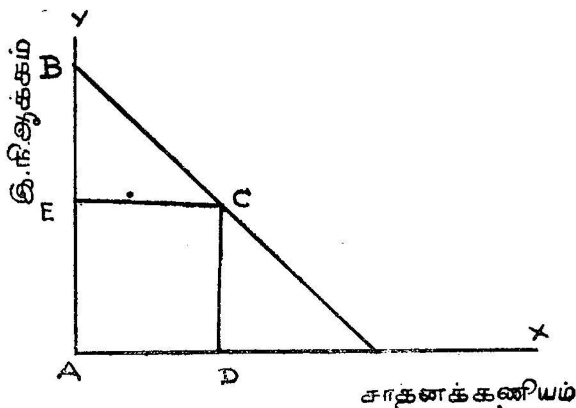
இந்த உதாரணம் பயிர்த்தொழிலைப் பற்றியது. அவர் கைத்தொழிலிலும் ஓர் உதாரணம் கொடுத்துள்ளார். முதலை 1000 டாலர் அளவுக்கு மாறாது வைத்துக்கொண்டு ஆட்களை மட்டும் மாற்றினால் மேற்கண்ட முறையில் கூலி நிர்ணயமாகும் என்று கூறினார். அவர் ஆட்களை 19-லிருந்து 20-ஆக அதிகப்படுத்தும்போது குறிப்பிட்ட அளவான முதல், 20 ஆட்களும் ஆளக் கூடிய வகையில் உருமாறுகிறது என்று வைத்துக் கொள்கிறார். முதலின் உருவில் நெகிழ்ச்சி உள்ளபடியால் முதல் தொகை (amount of capital) மாறாதிருந்து வருகிறது.

எப்படிக் குறைந்து செல்விளைவு கூலியை நிர்ணயிக்கும் என்று கேட்போமானால் அதற்கு விடை, எப்படி ஒரு பண்டத்தின் விலை குறைந்து செல் இறுதிநிலைத் தேவையால் நிர்ணயமாகிறதோ அது போலவே கூலியும் இறுதிநிலை ஆக்கத்தால் நிர்ணயமாகிறது என்று கூறுகிறார். முதலில் எடுக்கப்பட்ட ஆட்களில் ஒருவன் கடைசி ஆள் ஆக்கத்திற்கு எச்சமாகக் கூலி கேட்பானானால் தொழில் அதிபன் அவனை வேலையிலிருந்து நீக்கிவிட்டு வேறொருவனை எடுத்துக் கொள்வான். ஏனெனில் இவனது ஆக்க மதிப்பும்

கடைசி ஆளின் ஆக்க மதிப்பும் ஒன்றுக அவன் கருதுவான். 20 பேரில் ஒருவன் வெளியேறுவதினுல் ஏற்படும் நஷ்டம், கடைசியில் எடுத்துக் கொள்ளப்பட்ட ஒருவன் ஆக்கத்துக்கு ஈடாகும். ஆகவே தொழில் அதிபனைப் பொறுத்த வரையில் இருபது பேருக்குள் வேறுபாடில்லை. கடைசியில் எடுத்த ஆளுக்கு எச்சமாகக் கூலி கேட்கும் ஆட்கள் விலக்கப்படுவார்கள். வேலை இழந்த அவர்கள் கடைசி ஆளின் உற்பத்திக்குச் சமமான கூலியில் வேலையை ஏற்க மீண்டும் வருவார்கள். இதுவும் தவிர ஒரேவகையான ஆட்களை எடுக்கும்போது வெவ்வேறு விதமான கூலி கொடுப்பது தொழில் அதிபனுக்கு முடியாது என்பது வெளிப்படை. இவ்விதம் கடைசி ஆளின் ஆக்கத்துக்கு ஈடாகக் கூலி இருப்பது அவசியமா, அதற்குக் குறைவாக இருக்கக்கூடாதா என்ருல் இருக்க முடியாது. ஏனெனில் தொழில் அதிபர்கள் போட்டியிட்டுக்கொண்டு ஒவ்வோர் ஆளும் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய அளவுக்குக் கூலி கொடுக்க முன்வருவார்களாஞல், இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்குச் சமமாகவே கூலி இருக்கும். ஓர் அங்காடியில் பல தொழிலதிபர்கள் ஆட்களை நாடும் சூழ்நிலையில் எங்கு அதிகமாகக் கூலி கிடைக்கிறதோ அங்கே ஆட்கள் செல்வார்கள். ஆகையால் எவனும் குறைந்த கூலியில் ஆளைப்பெற முடியாது. கூலி அளவு இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்குச் சமமாகுமாயின் தேவைப்பட்ட ஆள் தொகைக்கும் அளிக்கப்பட்ட ஆள் தொகைக்கும் சமப்பாடு உண்டாகி, அங்காடியில் சமநிலை ஏற்படும். ஏனென்ருல் இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு அதிகமாகக் கூலியிருந்தால் கிடைக்கும் தொகையை விட தேவைப்படும் ஆள் தொகை குறைவாயிருக்கும். அதனுல் வேலையின்மை ஏற்பட்டு வேலை இல்லாதவர்கள் போட்டியிட்டுக் கூலியை இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு இறக்கி விடுவார்கள். கூலி வீதம் இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்குக் குறைவாயிருந்தால் கிடைக்கும் ஆள் தொகையைவிட தேவைப்படும் ஆள் தொகை அதிகமாக இருக்கும். அப்போது தொழில் அதிபர்களுக்கிடையே ஏற்படும் போட்டியினுல் கூலி, இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு உயரும்.

கிளார்க், இந்த இறுதிநிலை ஆக்கக் கோட்பாட்டை வட்டி நிர்ணயித்துக்கும் ஆண்டார். குறிப்பிட்ட அளவு ஆட்களோடு மேலும் மேலும் கூடுதலான முதல் அலகுகள் ஆளப்பட்டால் மொத்த ஆக்கம் (total product) ஏறும். ஆனுல் விகிதாசாரத்தில் ஏருது. இ. நி. ஆக்கம் குறைந்து செல்லும். மேலே கூலி ஆட்கள் சம்பந்தமாகச் சொன்னதுபோல் தொழில் அதிபர்கள் போட்டியினுல் வட்டி இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு குறையாது. முதல் அளிப்பில் போட்டியிருப்பதினுல் வட்டி இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு மேல் எழாது.

முதலும் உழைப்பும் ஆளப்படும்போது இந்தவிதமாக இறுதி நிலை ஆக்கத்தினால் கூலியும் வட்டியும் நிர்ணயமாகும் முறையை விளக்குவதற்கு அவர் கீழ்க்கண்ட படத்தை ஆண்டார்.



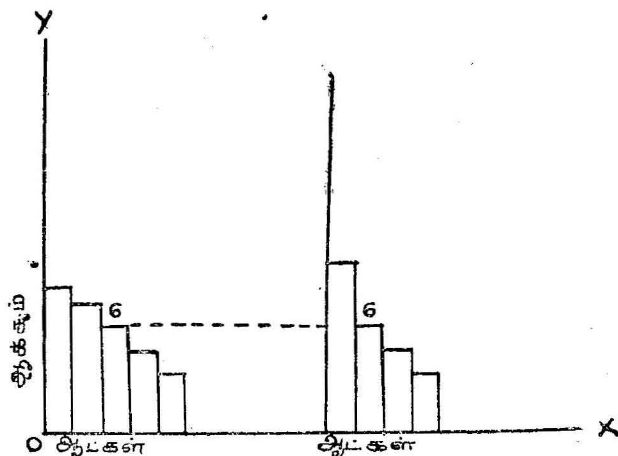
படம் 71

சாதன வருமான நிர்ணயம்

இதில் இறுதிநிலை ஆக்கம் DC. AD எண்ணுள்ள ஆட்கள் ஒவ்வொருவரும் DC அளவுக்குக் கூலியாகப் பெறுகின்றனர். ஆகவே மொத்தம் கூலியாகத் தரப்படுவது ADCE என்ற நீண்ட சதுரம். அதற்கு மேலுள்ள EBC ஆகிய முக்கோணம் வட்டி யாக கொடுக்கப்படும் தொகையைக் காட்டுகிறது. இப்படியே வட்டியை நிர்ணயிக்கலாம். AD முதலானது BC வீதத்தில் வட்டியைப் பெறும். அப்போது ADCE வட்டியின் பங்கையும், EBC கூலி யின் பங்கையும் காட்டும். ஒரு படத்தில் முக்கோணமாக உள் ளது மற்றொரு படத்தின் நீண்ட சதுரத்துக்குச் சமமானது என்று கிளார்க் விளக்கினார். கிளார்க் சொன்னபடி ஒன்றின் முக்கோ ணம் மற்றொன்றின் நீண்ட சதுரமாயின், முற்கூறிய முதல்தர ஒரு தன்மையான தொடர்பு காணப்படவேண்டும். மொத்த ஆக்கம் எல்லாச் சாதனங்களும் சம வீதத்தில் ஏறும்போது விகிதாசாரத்தில் ஏறினாலன்றி, வட்டியானது கூலிப்பகுதியை நிர்ணயிப்பதாகவும் கூலியானது வட்டிப்பகுதியை நிர்ணயிப்பதாகவும் கொள்ள முடியாது.

இப்படி வரையப்பட்ட இறுதிநிலை ஆக்கக் கோட்பாட்டி லிருந்து சில முடிவுகள் இன்றியமையாததாகின்றன.

(1) போட்டியின் கீழ் ஓர் சாதனத்தின் இறுதிநிலை ஆக்கம் அதனுடைய எல்லா ஆட்சிகளிலும் சமமாக இருக்கும். இந்த முடிவை விளக்குவதற்கு ஓர் உதாரணத்தை எடுத்துக் கொள்ள லாம். இரண்டு புலன்களும் 5 ஆட்களும் இருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். இந்த ஐந்து பேரும் இருவேறு புலன்களில் அமர்த் தப்பட வேண்டும். இரண்டு புலன்களிலும் இறுதிநிலை ஆக்கம் சமமாக இருக்கும்படியாக ஆட்கள் பிரிக்கப்பட வேண்டும். ஐந்து ஆட்களையும் முதல் நிலத்தில் ஆண்டால் பெறும் இறுதிநிலை விளைவுகளையும், இரண்டாம் நிலத்தில் ஆண்டால் பெறும் இறுதி நிலை விளைவுகளையும் படம் காட்டுவதுபோல் இருப்பதாக வைத்துக் கொண்டால், எப்படி இந்த ஐந்து ஆட்களும் பிரிக்கப்படுவார்கள்



படம் 72

சம ஆக்கப் பிரிவினை

என்பது தானுகப் புலப்படும். B நிலம் இரண்டு ஆட்களையும் A நிலம் மூன்று ஆட்களையும் ஆளவேண்டும் என்று தெரி கிறது. B நிலம் மூன்ருவது ஆளைப்பெற முயன்ருல் அது உத்தம மான பகிர்வன்று. ஏனென்ருல் அது கொடுக்கவேண்டிய கூலி (6) ஆனது மூன்ரும் அலகின் இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு (5) எச்ச மாக இருக்கும். இப்படி இரண்டு நிலத்திற்குக் கொடுத்துள்ள உதாரணம் பல நிலங்கள் உள்ள நிலைக்கும் பொருந்தும். வேறு சாதனங்களுக்கும் பொருந்தும்.

ஓர் ஆட்சியில் சாதனத்தின் ஆக்க சக்தி உயருமாஞல் அங்கு இறுதிநிலை ஆக்க சக்தி உயருகிறது. ஆகவே கூலி அங்கு உய

ரும். இதனுல் மற்ற ஆட்சிகளிலும் கூலி உயரவேண்டி வரும். கூலி குறைவாயுள்ள துறைகளில் இருந்த ஆட்கள் இப்போது கூலி உயர்வாயுள்ள துறைக்கு நகர்வார்கள். அதுவும் தவிர, சிலர் இப்படி வெளியேறினதும் அவர்கள் இருந்த துறையில் ஆட்கள் குறைவதினுல் அத்துறையில் இறுதிநிலை ஆக்கம் உயரும். வெளியேறினவர் போய்ச் சேரும் துறையில் இறுதிநிலை ஆக்கம் குறையும். இவ்விதமாக இரண்டு துறைகளிலும் ஏற்படும் மாறுதல்களால் முடிவில் இரண்டு துறைகளிலும் சமமான இறுதிநிலை ஆக்கம் (கூலி) காணப்படும். அப்போது சாதன நகர்தல் நின்றுவிடும். பல துறைகளுக்குள்ளும் ஒரே சாதனத்துக்கு ஊதிய வேறுபாடு காணப்படுமாயின் அதற்குக் காரணம் பூரண சாதனப் பெயர்ச்சி (factor mobility) இல்லை, அதாவது பூரணப் போட்டி இல்லை என்பதாகும்.

(2) இரண்டாவது இந்தக் கோட்பாடு இறுதிநிலை ஆக்கப்படி ஊதியம் தருவது நியாயம் என்றோ, அன்றென்றோ கூறும் குறிப்புடையதன்று. பொதுமக்கள் சில துறைகளில் கூலி ஏற்றமாக இருக்கலாம் என்று நியாய முறையில் கூறலாம். அதைப்பற்றி நாம் இங்கு ஒன்றும் கூறவில்லை. இங்குக் குறிப்பிடுவது, பொருளாதார அமைப்பு இயங்கும் முறையில் எப்படி ஊதிய வீதம் சாதனத்தின் இறுதிநிலை ஆக்கத்திறனைப் பொறுத்துள்ளது என்பதேயாகும்.

(3) பல சாதனங்கள் கலந்து உற்பத்தி செய்யும் நிலையில் ஒவ்வொரு சாதனத்தின் ஊதிய வீதம் அதனுடைய இறுதிநிலையாக்கத்துக்குச் சமமாக இருந்தால் மொத்த ஆக்கத்தை அதனதன் இ.நி. ஆக்க அடிப்படையில் பகிர்ந்து தந்தால் மிச்சமோ குறைவோ இல்லாமல் சரியாய்ப் போகும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். விக்ஸ்டீடு (Wicksteed), விக்செல் (Wicksell) ஆகியோர் இதற்கு நிரூபணம் கொடுத்துள்ளனர். எல்லாச் சாதனங்களும் ஒரே விகிதத்தில் மாற்றப்படுகின்றன என்று வைத்துக்கொண்டு நிரூபித்திருக்கின்றுர்கள். சாதனங்கள் அனைத்தும் விகிதாசாரத்தில் மாறினுல் விளைவு முதல்தர ஒரு தன்மையான தொடர்பாக இருக்கும் என்று முன்னரே கூறியுள்ளோம். இந்த அடிப்படையில்தான் பின் கண்டவாறு நிரூபணம் தரப்படுகிறது. சாதனங்கள் முதல், உழைப்பு, நிலம் என்று வைத்துக் கொள்வோம். இவை மூன்றுக்கும் அதன் அதன் இறுதிநிலை ஆக்கப்பாட்டின்படி ஊதியம் தந்தால், மொத்த ஆக்கம் சரிக்கட்ட வேண்டுமானுல், பின் கண்ட சமன்பாடு உண்மையாகவேண்டும்.

(MP of labour × no. of labour) + (MP of capital × no. of capital) + (MP of land × no. of land) = total product.
இதைச் சுருக்கமாக வரைவதற்கு,

T = நிலம்,
L = ஆட்கள்,
C = முதல்,
P = மொத்த ஆக்கத்தின் மதிப்பு என்று வைத்துக் கொள்வோம். அப்படியானால்,

$\frac{dp}{dl}$ = உழைப்பின் இறுதிநிலை ஆக்கம்.

$\frac{dp}{dc}$ = முதலின் இறுதிநிலை ஆக்கம்.

$\frac{dp}{dt}$ = நிலத்தின் இறுதிநிலை ஆக்கம்.

$$\text{ஆகவே } p = \left(\frac{dp}{dl}\times l\right)+\left(\frac{dp}{dc}\times C\right)+\left(\frac{dp}{dt}\times T\right)$$

என்பதாகிறது. இதற்குக் கணக்கு இயல் முறையில், வால்ரஸ், விக்ஸ்டீடு ஆகியோர் நிரூபணம் தந்துள்ளார்கள். ஆனால் விக்சல் என்பவர் மிகுந்த எளிய முறையில் விளக்கியுள்ளார். அவர் இரண்டு சாதனங்களையே எடுத்துக் கொண்டார். ஆனால் அவர் ஆளும் முறையை மூன்று சாதனங்களுக்கும் ஆளலாம். 100 ஏக்கர் நிலத்தில் 100 ஆட்கள் ஆளப்படுவதாகவும், பின்னர் ஓர் ஆளும் ஓர் ஏக்கரும் சேர்க்கப்படுவதாகவும் வைத்துக் கொள்கிறார். ஆகவே இப்போது 101 ஏக்கர், 101 ஆட்கள் இருக்கிறார்கள். ஆகவே ஆட்களையும், நிலத்தையும் ஒரு சதவீதம் உயர்த்துவதாகிறது. இதனால் மேற்கூறிய முதல்தர ஒரு தன்மையான தொடர்பு விகிதப்படி, மொத்த ஆக்கமும் ஒரு சதவீதம் உயரும். இப்போது

l = உழைப்பின் இறுதிநிலை ஆக்கம்
r = நிலத்தின் இறுதிநிலை ஆக்கம்
p = மொத்த ஆக்கம் என்று வைத்துக்கொண்டால்

$$l + r = \frac{p}{100}$$

$$\therefore\ p = 100\,l + 100\,r.$$

ஆகவே ஒவ்வொரு சாதனத்தின் ஒவ்வோர் அலகுக்கும் இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் வீதத்தில் ஊதியம் தரப்பட்டால் மொத்த ஆக்கம் மிச்சமின்றி பகுக்கப்படுகிறது என்பது தெரிகிறது. ஆனால் இந்த விதமான விளக்கத்தின் எடுகோள்களை மறக்கக்கூடாது. முக்கியமான எடுகோள் மாருப்பரும விளைவு (constant returns to scale), அதாவது முதல்தர ஒரு தன்மையான தொடர்பில் உற்பத்திப் பெருக்கம். இந்த முறையில் உற்பத்தி இல்லாவிடில் ஒரு சாதனத்தின் இறுதிநிலை ஆக்கத்தை சாதன அலகால் பெருக்கி எல்லாச் சாதனங்களின் ஊதியத்தையும் ஆட்டினல் இத்தொகை மொத்த ஆக்கத்துக்குச் சமமாக இல்லாதிருக்கலாம். உதாரணமாக, மொத்த ஆக்கம் உயர்ந்துசெல் முறையில் (increased returns) இருக்குமானல் மேற்கண்டவாறு கணக்கிடும்போது, தொகை மொத்த ஆக்கத்தைவிட அதிகமாக இருக்கும். காரணம் இறுதிநிலை ஆக்கம் முன்னர் ஆண்ட அலகுகளின் ஆக்கத்தைவிட அதிகமாக இருக்கும். ஆகவே இறுதிநிலை ஆக்க வீதத்தில் ஊதியம் கொடுத்தால் பற்றுக்குறை ஏற்படும். இதற்கு எதிரிடையாகக் குறைந்து செல் விளைவு விதி காணப்பட்டால், இறுதிநிலை ஆக்கம் முன் சென்ற அலகுகளின் ஆக்கத்தைவிடக் குறைவாக இருப்பதினல், ஊதியத் தொகை மொத்த ஆக்கத்துக்குக் குறைவாக இருக்கும். மொத்த ஆக்கத்தில் கொடுக்கப்பட்டது போக மீதி எச்சலாபமாக இருக்கும்.

13. கூலிக் கோட்பாடு
(Theory of wages)

பொருளாதாரத்தில் பகிர்வுப் பகுதி ஒரு சிக்கலான பகுதி. இத்துறையில், முக்கியமாகப் பிரச்சினைகள் மலிந்துள்ள பகுதி கூலி நிர்ணயப் பகுதியாகும். கூலி என்பது தொழிலாளியின் உழைப்புக்காகத் தரப்படும் விலை என்று எளிதாகக் கூறிவிடலாம். உழைப்பைப் பண்டங்களோடு ஒப்பிட்டு, கூலியை விலையாகப் பேசுவது ஓரளவு உண்மையானாலும் சில முக்கிய வேறுபாடுகள் உள்ளன. ஆகவே சாதாரணத் தேவை அளிப்பு விதிகளைக் கொண்டு கூலி நிர்ணயத்தை ஆராய முற்படுமுன் எந்த வகையில் 'உழைப்பு' சிறப்பியல்புகளை உடையது என்பதை அறிய வேண்டும்.

தேவை, அளிப்பின் சிறப்பியல்புகள்
(Peculiarities of demand and supply of labour)

நுகர்ச்சிப் பண்டங்களைப் போல் நேரடியான பயன்பட்டுக்காக வாங்கப்படுவதன்று உழைப்பு என்பதையும், அதனுடைய ஆக்க சக்திக்காக உழைப்பு வாங்கப்படுகிற தென்பதையும் வற்புறுத்த வேண்டும். இது உழைப்புக்குள்ள தேவைப் பக்கலில் ஒரு முக்கியமான அம்சம்.

அளிப்புப் பக்கலில் சில சிறப்பியல்புகள் உள்ளன. முதலாவதாக, உழைப்பு என்பது மனிதனிடமிருந்து பிரிக்க முடியாத ஒரு சக்தியாகும். ஆகவே இது முதல், நிலம், ஆகிய காரணிகளைப் போன்று பிறர் கைக்கு மாற்ற முடியாது. உழைப்பை விற்பது என்பது பணியை விற்பதாகும் உழைப்பின் அளிப்பு மனிதனின் பெயர்ச்சியையும் (mobility), மன ஒப்புதலையும், வெகுவாகப் பொறுத்திருக்கிறது. இந்தக் காரணத்தினால்

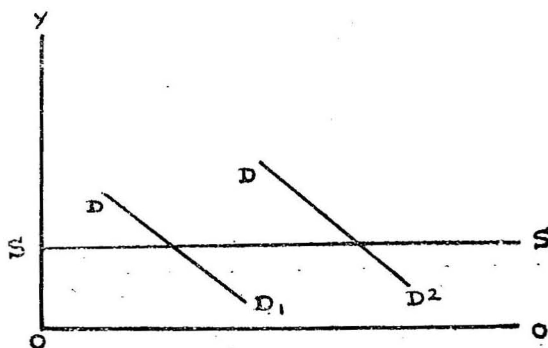
உழைப்பின் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி பாதிக்கப்படுகிறது. இரண்டாவது, உழைப்பு என்பது மற்ற சாதனங்களைப் போல் உறுதியுடைய ஒரு பொருளன்று. இயற்கையில் உழைப்பு அழியும் (perishable) தன்மையுடையது. அதாவது தேவை இல்லாதபோது, மற்ற சாதனங்களை உற்பத்தி செய்து இருப்புச் செய்வதுபோல், உழைப்பையும் உற்பத்தி செய்து, தேவையை எதிர்நோக்கி இருப்புச் செய்ய முடியாது. இதுவும் உழைப்பு அளிப்பின் தன்மையைப் பாதிக்கிறது. வேலையின்றேல் வறுமையே பீடிக்கும். ஆகவே உழைப்பாளி முதலாளியை நெடுங்காலம் எதிர்த்து நின்று பேரம் செய்ய முடியாது. கூலி நிர்ணய பேரங்களில் தொழிலாளி எப்போதும் சக்தி குறைந்தவனுகவே இருக்கிருன். இது அநேக பிரச்சினைகளைக் கிளப்புகிறது. தொழிலாளிக்கு எவ்வளவு உரிமை வேண்டும், தொழிலாளியை எப்படிக் காப்பாற்றுவது என்ற பிரச்சினைகள் எழுகின்றன. மூன்ருவது, தேவையும் அளிப்பும் மக்கள் தொகையைப் பொறுத்தன என்கிற முறையில் நெகிழ்ச்சி குறைவானது. மக்கள் தொகை மாறுதலுக்குக் காலம் பிடிக்கும். மக்களைப் பயிற்றுவிக்கவும் காலம் பிடிக்கும்.

அடுத்தபடியான ஒரு சிறப்பம்சம் தொழிலாளி முதலாளி கட்டுப்பாடுகள். இவை சமூகத்தில் காணப்படுவதால், பொருளாதார இயலின் முடிவுகளை இவை எப்படிப் பாதிக்கின்றன என்பதையும் அறிய வேண்டியிருக்கிறது. பண்ட அங்காடிகளில் போட்டிக் குறைவினுல் ஏற்படும் விளைவுகளைவிட இத் துறையில் போட்டிக் குறைவு, சமூக நலத்தைப் பாதிக்கும் வகையில் முக்கியமானது. இக் காரணங்களால் கூலி நிர்ணயத்தைச் சாதாரண விலை நிர்ணயத்தின் ஒரு வகையாக மட்டும் கருதுவது சரியாகாது. அடிப்படையில் கூலியை ஒரு விலையாக மதித்து ஆராய்ந்தாலும் மேற் கூறிய சிறப்பு அம்சங்கள் எப்படிக் கூலிகளைப் பாதிக்கின்றன என்பதையும் நாம் அறிய வேண்டும்.

பராமரிப்புக் கோட்பாடு
(Subsistence theory of wages)

நெடுங்காலக் கூலி சம்பந்தமான கோட்பாடு ஆதியில் கூலிக்கும் மக்கள் தொகைக்கும் உள்ள தொடர்பை ஆராய்ந்தது. மக்கள் தொகைக்கும் தொழிலாளர் அளிப்புக்கும் மறைமுகமாகவேனும் தொடர்புண்மையினுல்தான், இத்தொடர்பை ஒரு கூலிக் கோட்பாடு என்று கருத முடிகிறது. ஆள் கிடைப்பு தற்காலிகமாக அரிதானபோது கூலி மட்டம், வாழ்க்கைச் செலவு

மட்டத்துக்கு மேலேயும் ஏறினால், மக்கள் தொகை உயருமென்றும் அதன் விளைவாய் தொழிலாளிகளின் அளிப்பு (supply of labour) உயருமென்றும், இது கூலி மட்டத்தை மீண்டும் வாழ்க்கைத் தர மட்டத்துக்கு இறக்கும் என்றும் கூறப்பட்டது. இதற்கு எதிரிடையாகத் தற்காலிகமாக உழைப்பாளிகள் அளிப்பு மிகுந்திருந்தால் கூலி இறங்கும் என்றும், அதனால் மக்கள் தொகை குறையுமென்றும், இதனால் தொழிலாளி அளிப்புக் குறைந்து, மீண்டும் கூலி மட்டம் வாழ்க்கைச் செலவு (subsistence level) மட்டத்துக்கு உயருமென்றும் கூறப்பட்டது. கூலி மட்டத்தை மக்கள் தொகைப் பெருக்கத் தோடும், சுருக்கத் தோடும் இணைத்ததினால் இதை ஒரு நெடுங்காலக் கூலி மட்டக் கோட்பாடு எனலாம். கூலி மட்டம் குறைந்தால் பசியும், சிசு மரணமும், கல்யாணத்தைத் தள்ளிப் போடுவதும் ஆகிய சக்திகள் தொழிலாளி அளிப்பைக் குறைக்கும். கூலி எச்சமாய் இருந்தால் இதற்கு எதிர் முரணான சக்திகள் வேலை செய்யும். இக் கொள்கையின் முக்கியமான அடிப்படை நெடுங்கால அளிப்பு பூரண நெகிழ்ச்சியுடைய தென்பதாகும். கூலி மட்டம் அளிப்பு முனையிலிருந்து விளக்கப்பட்டதால் தேவையைப் பற்றி ஆராய வேண்டிய தவசியமில்லா திருந்தது. தேவை எந்த நிலையில் இருந்தாலும் அதற்கு ஏற்றவாறு அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுடன் திருத்திக் கொண்டு, முடிவில் கூலி மட்டம் உணவுச் செலவு மட்டத்திற்கு வந்துவிடும். ஆகவே தேவை நிரந்தரமாக எந்தவிதமான செல்வாக்கும் உடையதன்று. இந்தக் கொள்கையைக் கீழ் வரும் படம் விளக்குகிறது.



படம் 73
நெகிழ்ச்சியுடைய உழைப்பளிப்பு

OS குறைந்தபட்ச உணவுச் செலவு (தொழிலாளிக்கும் குடும்பத்துக்கும்)

SS^1 நெடுங்காலத் தொழிலாளி அளிப்பு

DD^1, DD^2 இரு வேறு தேவைக் கோடுகள்.

இந்தக் கோட்பாட்டின் குறைகளை ஆராய்வதற்கு முன்னர் அதன் வரலாற்றைச் சிறிது காண்போம். பிசியோகிரட்டுகளின் (physiocrats) பொருளாதாரக் கொள்கைகளில் இந்தக் கொள்கை தொனிக்கிறது. நிலத்தில் வரும் விளைவில், நில உரிமையாளர்க்கு உபரி (surplus) சென்றதற்குக் காரணம் உழைப்பவருக்கு அவர்களின் பராமரிப்பளவுக்கே கூலியாகக் கொடுக்கப் பட்டதென்பதாகும். டர்கோ (Turgot) என்பவர் உழைப்பாளிகள் தமக்குள் போட்டியிடுவதே உழைப்பாளியின் கூலி அவனுடைய பராமரிப்பு அளவுக்கு வீழ்வதற்குக் காரணம் என்றார்.

ஆடம்ஸ்மித் (Adamsmith) இந்தப் பராமரிப்புக் கொள்கையைச் சில திருத்தங்களோடு ஆதரித்தார். ஆதியில் உழைப்பின் விளைவு அனைத்தும் உழைப்பாளியைச் சேர்ந்ததென்றும் ஆனால் நிலம் தனியார் சொத்தாக ஆனபிறகு விளைவிலிருந்து வேலைக் காரனுக்கு வாரம் என்ற பங்கை உழைப்பாளி கொடுக்க வேண்டி வந்தது என்றும், பின்னர் அறுவடை வரையிலும் வேண்டிய பராமரிப்புச் செலவை முன்பணமாகப் பெற்று இலாபம் என்ற பங்கை உழைப்பாளி கொடுக்க வேண்டி வந்தது என்றும், முடிவில் உழைப்பாளியின் கூலி மற்ற பங்காளிகளோடு நடத்தக் கூடிய பேர சக்தியை (bargaining power) பொறுத்ததாயிற்றென்றும், ஆயினும் எந்த பேரமும் கூலியைத் தொழிலாளியின் பராமரிப்புத் தொகைக்குக் குறைவாகச் செய்ய முடியாது என்றும் கூறினார்.

அவருக்குப்பின் மால்தசும் தம் மக்கள் தொகைக் கொள்கையில் (population theory) பராமரிப்புக் கருத்துக்கு இடம் கொடுத்தார். கூலியை உயர்த்திக் கீழ் நிலையில் உள்ளவர்களின் பொருளாதாரத்தை உயர்த்துவது முடியாத காரியம் என்றார். ஏனென்றால் அது அவர்களுடைய எண்ணிக்கையை உயர்த்தி மீண்டும் கூலியைப் பராமரிப்புச் செலவளவுக்குக் குறைத்துவிடும் என்பது அவருடைய கருத்து. ஆனால் மால்தசு பராமரிப்பு

மட்டம் ஒரு மாறுத மட்டம் என்று நினைக்கவில்லை. மக்கள் தரம் (standard) மாறக் கூடியது. அதைப் பொறுத்துக் குறைந்த பட்சக் கூலி மட்டம் மாறும் என்றார். அவருக்கு முன் இருந்த வர்கள் சிலர் பராமரிப்புத் தேவை கூலியை நிர்ணயிக்கும் என்றனர். இதற்கு எதிராக மால்தசு கூலியும் வாழ்க்கைத் தரத்தை நிர்ணயிக்கக் கூடும் என்று ஒப்புக் கொண்டார். ஆகவே இரண்டும் ஒன்றுக் கொன்று நிர்ணயக்காரியாகிறது. ரிக்கார்டோ கூலியைப் பற்றிப் பேசும்போது 'வாங்கவும் விற்கவும் படுகிற மற்றப் பொருள்களைப் போலவே உழைப்புக்கும் ஓர் இயற்கை விலையும் (natural price) அங்காடி விலையும் (market price) இருக்கின்றன. இயற்கை விலையாவது உழைப்பாளிகள் வாழ்வ தற்கும் தங்கள் இனம் கூடவோ, குறையவோ இல்லாமல் நிலைப்ப தற்கும் அவசியமான விலையாகும்' என்றார். அவரும் பராமரிப்புத் தரம் ஒரு குறிப்பிட்ட மாறுத மட்டம் அன்றென்றும் அது உடல் தேவையையும், பழக்கத்தையும் பொறுத்தது என்றும் கூறினர்.

இவர்கள் இப்படி ஆரம்பித்த கோட்பாடு நாளடைவில் வேறு துறையில் செல்வாக்குடையதாக ஆயிற்று. சமதர்மவாதிகள் (socialists) உருப்படுத்திய முதலாளித்துவ சுரண்டல் (capita-list exploitation) கோட்பாட்டுக்கு மையக் கருத்தாக ஆளப் படலாயிற்று. உழைப்பாளிகள் முழு விளைவுக்கும் உரியவர்களா யினும் முதலாளி பராமரிப்பளவுக்கு மட்டும் கூலி கொடுத்து, மீதி யைத் தானே வைத்துக் கொண்டான் என்பது அவர்களுடைய கொள்கை. இதிலிருந்துதான் மார்க்ஸினுடைய (Marx) உபரி மதிப்புக் (surplus value) கருத்தும் தோன்றியது. மார்க்ஸ் பராமரிப்புக் கோட்பாட்டைக் கீழ்க்கண்டவாறு வரைகிறார். உழைப் பாளி சக்தியின் மதிப்பு (value of labour power) அதை உற் பத்தி செய்வதற்கு வேண்டிய உழைப்பு நேரத்தால் (labour time) நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்றும், ஒருவனின் உழைப்புச் சக்தி அவனுடைய பராமரிப்பால் நிர்ணயமாகிறதென்றும், பராமரிப்புக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு பராமரிப்புச் சாதனங்கள் வேண்டி இருக் கிறது என்றும், ஆகவே உழைப்புச் சக்தியை உற்பத்தி செய்வ தற்கு வேண்டிய உழைப்பு நேரம் பராமரிப்பை உற்பத்தி செய்வ தற்கு வேண்டிய உழைப்பு நேரத்துக் கிணையாகிறதென்றும் கூறி னர்.

ரிக்கார்டோ, மால்தசு ஆகியவர்களைப்போல் மார்க்சும் பராமரிப்புத் தரம் மாறுதது அன்றென்றார். அவருக்குப் பின் ராட் பர்ட்டஸ் (Rodbertus) என்பவர் இந்தப் பராமரிப்புக் கோட்

பாட்டை ஏற்றுப் பிரசித்தி பெற்ற விதி ஒன்றை வரைந்தார். அந்த விதியே குறைந்து செல் கூலிப்பங்கு விதி (law of diminishing wage share). இவ்விதி சமூகத்தில் உழைப்பின் ஆக்கத் திறன் வளர வளர, உழைப்பாளிகளின் கூலிப்பகுதி நாட்டு ஆக்கத்தில் குறைந்து கொண்டே போகும் என்றது. லாஸ்ஸேல் (Lassale) என்ற சமதர்மவாதி பராமரிப்புக் கோட்பாட்டை இரும்பு விதி (Iron law) என்ற பெயரில் பிரசித்தப்படுத்தினர். மக்கள் வாழ இன்றியமையாத அளவுக்குத்தான் கூலி இருக்க முடியும், மாற்ற முடியாது என்பதால் இரும்பு விதி எனப்பட்டது.

பராமரிப்புக் கொள்கையின் மதிப்பீடு

இந்தக் கொள்கை உழைப்பு அல்லது உழைப்புச் சக்தியும் ஒரு பண்டம் என்றும், அது அங்காடியில் பேரம் செய்யப்படுகிறது என்றும், ஆகவே ஒரு பண்டத்தின் விலையைப்போல் அதனுடைய விலையும் நெடுங்காலத்தில் அதன் உற்பத்திச் செலவுக்குச் (cost of production) சமமாக இருக்கும் என்றும் கூறுகிறது. இந்தக் கொள்கையின் அடிப்படைக் கருத்து ஒரு காலத்தில் உண்மையாக இருந்திருக்கலாம். பொருளாக்கம் குறைவாகவும் மக்கள் பெருக்கம் அதிகமாகவும் இருந்த ஒரு காலத்தில், கூலி மட்டம் மக்கள் தொகையைப் பொறுத்ததாகத் தோன்றி இருக்கும். இன்றைக்கும் இந்தியா போன்ற மக்கள் பெருக்கம் அதிகமான நாடுகளில் இந்தக் கருத்துக்குச் சான்றுகள் கிடைக்கக்கூடும். ஆனால் இந்தக் கோட்பாடு அநேக குறைகளையுடையது. கூலி மாறுதலின் விளைவாக மக்கள்தொகை மாறி மீண்டும் பராமரிப்பு மட்டத்துக்குக் கூலி வரும் என்பது உண்மையானல் இந்த விதமான மாறுதல்கள் ஏற்படுவதற்குப் பல தலைமுறைகள் ஆகும். ஆகையால் அவ்வப்போது கூலி மட்டம் மாறுவதை விளக்குவதற்கு இக்கோட்பாடு பயன்படாது. ஆனல் குறுங்காலத்திலும் கூலி இந்த மட்டத்துக்கு வீழும் என்ற கருத்தை ஆடம்ஸ்மித்தும்(Adamsmith),மார்க்ஸும் கொண்டிருந்தனர். ஆடம்ஸ்மித் முன் கூறியபடி முதலாளிகள் பேர சக்தி, தொழிலாளர்களுடைய பேர சக்தியைவிட அதிகமாயிருப்பதால் கூலி மட்டம் பராமரிப்பு அளவுக்கே நிர்ணயமாகும் என்று கூறினர். மார்க்ஸ், பொருளாதார அமைப்பு முதலாளித்துவ அமைப்பாய் இருக்கும்போது, இந்த அமைப்பு இயற்கையாகவே மக்கள் தொகையை எச்சமாக்குகிறது என்றும், தொழில் துறை நுணுக்க முன்னேற்றம் தொழிலாளர்களை வேண்டாதாக்கி இந்தப் பேரப் பலவீன நிலையை உண்டாக்குகிறதென்றும், முதலாளி கூலியைக் குறைக்க முடிகிறதென்றும் கூறினர். ஆனல் இந்த கருத்துக்கள் கூலிப் பிரச்சினையின் பகுதி விளக்கமேயொழிய

முழு விளக்கம் அல்ல. இன்று தொழிலாளிகள் தொகை மார்க்ஸ் சொன்ன காரணத்தால்தான், உபரியாயுள்ளதென்று கூற முடியாது. இந்த இரண்டு பேர்கள் தவிர மற்றவர்கள் குறுங்காலக் கூலி நிர்ணயத்தைப் பராமரிப்பு வழியே விளக்கவில்லை.

இந்தக் கோட்பாட்டிலுள்ள மற்றொரு குறை பராமரிப்பு என்கிற கருத்தின் தெளிவின்மையாகும். குறைந்த பட்சப் பராமரிப்பு என்கிற தொடர் எந்தஅளவு வாழ்க்கை வசதிகளைக் குறிக்கின்றது? முற்கால ஆசிரியர்கள் கருதிய வசதித் தொகுதியும் பிற்காலத்தில் கருதிய வசதித் தொகுதியும் வேறுபடலாம். இப்படிக் கருத்து வேறுபடக் கூடுமாயின் இந்தக் கோட்பாடு கூலி நிர்ணயத்தைத் தெளிவாக விளக்கமுடியாது. பராமரிப்பு அளவு, சமூகத்தின் பல பகுதிகளில் பல்வேறாக இருக்கும்போது ஒரு பொது பராமரிப்பு மட்டத்தை ஆள்வது முடியாது. வாக்கர் (Walker) கூறுவதுபோல் எந்தச் சமூகத்திலும் மக்கள் பஞ்சநிலை வரும் அளவுக்குப் பெருகுவார்கள் என்று எதிர்பார்ப்பதற்கில்லை. கூலி இந்தப் பஞ்ச அளவுக்கு மேற்பட்டேயிருக்கும். தவிர, குறைந்த பட்சமாய் அவசியமாகும் கூலிமட்டம் காலத்துக்கு காலம் மாறக் கூடியது. ஆகவே குறைந்த பட்சப் பராமரிப்பு என்கிற கருத்து, பொருளாதார இயலாரிடையே முதலில் வாழ்க்கை வசதித் தரம் (standard of comfort) என்ற கருத்தாக மாறியது. ஆகவே ஒரு வகுப்புத் தொழிலாளரின் கூலி மட்டம் அந்த வகுப்புத் தொழிலாளரிடையே இருக்கும், வழக்கமான வாழ்க்கை வசதித் தரத்தால் நிர்ணயிக்கப் படும் என்ற கொள்கை தோன்றியது. இவ்விதத் திருத்தத்தோடுங் கூட இந்தக் குறைந்த பட்சத்தரக் கருத்து திருப்தியாக இல்லை. இந்த கோட்பாட்டைக் கொண்டு ஒரேவகைத் தொழிலில் பல இடங்களில் காணப்படும் கூலி வேறுபாடுகளையும், ஒரே இடத்தில் பல தொழில்களில் காணப்படும் கூலி வேறுபாடுகளையும் விளக்க முடியாது. தவிர முன்னர்க் கூறியபடி கூலி உயர்ந்தும் ஒரு தொகுதியின் மக்கள் எண்ணிக்கை உயராத சான்றுகளும் உள்ளன. மேனாடுகளில் கூலியும் வாழ்க்கைத் தரமும் உயர்ந்து கொண்டே போயும் மக்கள் தொகை இந்த விதியை மெய்ப்பிக்கும் வகையில் வளரவில்லை. மற்றொரு குறை, இந்தக் கோட்பாடு உழைப்பின் அளிப்புப் பக்கமாக நின்று ஆராய்கிறதேயொழிய தேவையைக் கவனிக்கவில்லை. எப்படி உற்பத்திச் செலவுக் கோட்பாட்டை (cost of production theory) மட்டும் கொண்டு பண்ட விலையை விளக்க முடியாதோ அப்படியே வாழ்க்கைச் செலவை மட்டும் கொண்டு கூலியை விளக்க முடியாது.

கூலி நிதிக் கோட்பாடு
(Wage Fund Theory)

19-ஆம் நூற்றுண்டின் முற்பகுதியில் மேலே விளக்கி வந்த பராமரிப்புக் கோட்பாட்டுக்கு உறவாகக் கூலி நிதிக் கோட்பாடு என்பதும் இருந்து வந்தது. முதலில் இந்தக் கோட்பாட்டின் அடிப்படைக் கருத்துக்களை விளக்கிப் பின்னர் அதன் வரலாற்றையும் குறைபாடுகளையும் பார்ப்போம்.

ஒவ்வொரு நாட்டிலும் ஒரு குறிப்பிட்ட நிலத்தில் கூலி செலுத்துவதற்காகச் செல்வத்தில் ஒரு பகுதி ஒதுக்கி வைக்கப் பட்டிருக்கிறது. இதுதான் கூலிநிதி (wage fund). இந்த நிதி நாட்டின் மொத்த முதலில் (aggregate capital) ஒரு பகுதி யாகும். மொத்த முதலுக்கும் கூலிக்குச் செல்லும் பகுதிக்குமுள்ள விகிதம் எப்போதும் ஒரே அளவாய் இருக்க வேண்டுமென்ற நியதி இல்லை. மக்கள் பழக்க வழக்கமும் தொழில் நிலைமையும் மாறும் போது இதுவும் மாறலாம். ஆனால் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்திலுள்ள சூழ்நிலையில் இந்த நிதியின் அளவு மொத்த முதலால் நிர்ணயிக்கப் படுகிறது. ஆகவே இந்த நிதியின் அளவு காலத்திற்குக் காலம் மாறக்கூடுமாயினும் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் அதன் அளவு ஒரு நிலையானது. சட்டமோ, தர்ம சிந்தனையோ, தொழிலாளர் சண்டையோ இதை மாற்ற முடியாது. ஒருவனுக்கு அதிகம் கிடைத்தால் அது காரணமாக மற்றொருவன் குறைவாகப் பெறு வான் அல்லது வேலை இழப்பான். ஏனெனில் எல்லா உழைப்பாளி களுக்கும் இந்த நிதியில் இருந்துதான் கொடுக்க வேண்டும். நிதியை உழைப்பாளிகளின் எண்ணிக்கையால் வகுத்துப் பெறும் ஈவு கூலி மட்டமாகும். இக்கருத்தையே சிலர் கூலியானது நாட்டின் முதலையும் மக்கள் தொகையையும் பொறுத்தது என்று பொதுப்படக் கூறுவதுண்டு. ஆகவே கூலி நிதி குறிப்பிட்ட அளவிலிருக்க, கூலி வீதமானது வேலைக்கு வரும் ஆட்களின் எண்ணிக்கையைப் பொறுத்தது என்பது வெளிப்படை. எண் ணிக்கை அதிகமாயிருந்தால் கூலி வீதம் குறைவாயிருக்கும். குறைவாயிருந்தால் கூலி வீதம் ஏற்றமாயிருக்கும்.

இந்தக் கூலி நிதிக் கோட்பாடு, நிதி மாருது என்று கூற வில்லை என்பதை வற்புறுத்த வேண்டும். சேமிப்பினாலும் உற்பத்திப் பெருக்கத்தாலும் நிதி பெருகலாம். ஆனால் கூலி மட்டம் அவ்வப்போதைய நிதி நிலையைப் பொறுத்தது என்பது தான் வற்புறுத்தப்படுகிறது.

இந்தக் கோட்பாடு, கூலி ஒரு நிதியில் இருந்து வருகிறது என்று கூறுவதாலும், நிதி முதலாளிகளின் தரப்பில் தோன்றுவதாலும், பராமரிப்புக் கோட்பாடு போலன்றி இந்நிதி தேவையின் பக்கலில் நின்று கூலி நிர்ணயத்தை விளக்க முயல்கிறது எனலாம். தொழிலாளிக்கு உள்ள தேவை எவ்வளவு என்பதை இந்த நிதி நிர்ணயிப்பதால் எவ்வளவு கூலி என்பது தொழிலாளிகளுக்குள் இருக்கும் போட்டியைப் பொறுத்ததாகிறது. அவர்களின் எண்ணிக்கைக் கேற்பக் கூலி மட்டம் மாறும். இக்கொள்கைப்படி கூலி மட்டம் உயர வேண்டுமானுல் கூலி நிதி பெருக வேண்டும் அல்லது போட்டியிடும் தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கை குறைய வேண்டும். இந்தக் கோட்பாட்டின்படிப் பார்த்தால் கூலி மட்டம் தொழிலாளிகளின் கையில் இருக்கிறது. தம் எண்ணிக்கையைக் குறைத்துக் கொண்டால் கூலியையும் வாழ்க்கைத் தரத்தையும் உயர்த்திக் கொள்ளலாம். வட்டி, இலாபம் முதலிய பங்குகளைக் குறைத்து இந்தக் கூலி நிதியை உயர்த்திஞல் முதலும் தொழில் முயற்சியும் வெளியேறி, உழைப்பாளிக்குள்ள தேவை குறையுமாதலால் தொழிலாளி தங்கள் எண்ணிக்கையைக் குறைத்துக் கொள்வதைத் தவிர வேறு வழியில் கூலியை உயர்த்த முடியாது. இதுவே இக்கோட்பாட்டின் சுருக்கம்.

அடுத்தபடி இந்தக் கோட்பாட்டினது வரலாற்றைச் சிறிது பார்ப்போம். இந்தக் கோட்பாட்டின் தோற்று வாயை ஆடம்ஸ்மித் (Adam Smith) தினுடைய நூலில் காணலாம். கூலி ஆட்களுக்குள்ள தேவை, கூலி செலுத்துவதற்குள்ள நிதி உயரும் விகிதாசாரத்தைவிட வேகமாக உயர முடியாது என்று கூறிஞர். ரிக்கார்டோ, மால்தசு, ஜேம்ஸ் மில் ஆகியோரும் இதை ஏற்றுக் கொண்டனர். இந்தக் கூலி விதி என்ற பெயரைக் கண்டு பிடித்தவரும், புழக்கத்திற்குக் கொண்டு வந்தவரும் ஜே. எஸ். மில்லேயாகும். கூலியானது தேவையாலும், அளிப்பாலும், அதாவது முதலாலும் மக்கள் தொகையாலும் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்றும், மக்கள் தொகை என்பது இங்கு உழைப்பாளிகளை மட்டும் குறிப்பிடுகிறது என்றும், முதலானது உழைப்பை வாங்க ஆளப்படும் சுழல் முதலை (circulating capital) மட்டும் குறிப்பிடுகிறது என்றும் கூறிஞர்.

இந்தக் கோட்பாட்டுக்கு எதிர்ப்பு ஜெர்மனியிலிருந்து வந்தது. அங்கு தூனன் என்பவருடைய ஆக்கக் கோட்பாடு (productivity theory), உழைப்புக்குள்ள தேவை முதலாளியிடமிருந்து வரவில்லை என்றும், உற்பத்திப் பொருள் வாங்கும் நுகர்வோர்களிடமிருந்தே வருகிறதென்றும், ஆகவே கூலி மட்டத்தை நிர்ணயிப்பது மக்கள் செலவீடுதான் என்றும் கூறியது. சீனியர் என்ற

ஆங்கிலப் பொருளாதார வித்தகர் கூலி நிதி, தொழிலாளர் உற்பத்தியையும் (productivity) பொறுத்தது என்று காட்டினர். முடிவில் எப். ஏ. வாக்கர் என்ற அமெரிக்கப் பொருளாதார நிபுணர் தெளிவான குறைபாடுகளைக் குறிப்பிட்டு இந்தக் கொள்கையைச் சிதறவடித்தார். பிற்காலத்தில் இந்தக் கோட்பாட்டுக்குச் சிறிது ஆதரவு தந்தவர்கள் கேர்னஸ் (Cairnes) என்பவரும் டாசிக் (Taussig) என்பவரும் ஆவர். இனி இந்தக் கோட்பாட்டின் குறைபாடுகளை ஆராய்வோம்.

கூலி நிதிக் கோட்பாடு இங்கிலாந்திலும் அமெரிக்காவிலும் செல்வாக்குடையதாக இருந்தது. இதற்குக் காரணம் அது இரண்டு நாடுகளின் சூழ்நிலைகளுக்கும் பொருத்தமான விளக்கத்தை அந்தக் காலத்தில் கொடுத்ததேயாகும். நெப்போலியப் போரின் போதும் பின்னரும் காணப்பட்ட சூழ்நிலையில் அது இங்கிலாந்தில் தோன்றியது. அப்போது இங்கிலாந்தில் ஏராளமாக முதல் குவிந்து இருந்ததினால் முதலாளிகள் கூலியை அன்றாடமோ, வார வீதத்திலோ, மாத வீதத்திலோ கொடுக்கச் சக்தி உள்ளவர்களாக இருந்தார்கள். அவர்கள் மாசூலையோ, செய்த பொருளையோ விற்றுப் பணத்தைப் பெற்றுக் கூலியைக் கொடுக்கவேண்டும் என்கிற அவசியம் இல்லாதிருந்தது. ஆகவே கூலி தருவதற்கு முன் முதல் கையில் இருந்த காரணம் பற்றி முதலிலிருந்தே கூலி கொடுக்கப்படுகிறது என்றும், கூலி மட்டம் முதலில் இருந்து வருகிறதென்றும் நினைக்க இடமுண்டாயிற்று. இரண்டாவது, வேலை வாய்ப்புகள் குறைவாயிருந்தன. ஆகவே கூலி ஆட்களை முன்னைவிட அதிகமாக எடுத்துக்கொண்டால் கூலி வீதம் எல்லோருக்குமே குறைக்க வேண்டியிருந்தது. இதனால் கூலி மட்டம் மக்கள் தொகையையும் முதலையும் பொறுத்தது என்ற போலி வாதம் செய்ய இடமிருந்தது. ஆக இந்த இரண்டு சூழ்நிலைகள், முதலிலிருந்து கூலி வருகிறது என்றும், கூலி வீதம் முதலுக்கும் மக்கள் தொகைக்குமுள்ள விகிதாசாரத்தை பொறுத்தது என்றும் போலி வாதம் செய்யக் காரணமாயிருந்தன.

ஆனால் இந்த சூழ்நிலைக்கும் உழைப்புக்கும் சம்பந்தமில்லை. இங்கிலாந்தில் முதல் ஏராளமாக இருந்ததால் முதலிலிருந்து கூலி கொடுப்பது முடிந்தது. முதல் இருந்திருக்காவிட்டால் கூலி ஆட்களுக்கு உற்பத்தி செய்த பண்டங்களை விற்பனை செய்த பின்பே விற்பனை வருவாயிலிருந்து கூலி கொடுக்கப்பட்டிருக்கும். அப்போது இவ்விதமான போலி வாதத்திற்கு இடமிருந்திருக்காது. உதாரணமாக, அமெரிக்காவில் கூலி மாசூலுக்குப் பின்னரே உற்பத்திப் பண்டங்களை விற்பனை செய்த பின்னரே கொடுக்கப்

பட்டது. கூலி உண்மையில் உற்பத்தியிலிருந்தே வரக்கூடும். தொழிலாளி செய்யும் உற்பத்தியே கூலி கொடுப்பதைச் சாத்திய மாக்குகிறது. ஆகவே கூலி தொழிலாளியின் ஆக்கத்தைப் பொறுத்தது. பண வசதி, கூலியை எந்த உருவில் எப்போது கொடுக்கலாம் என்பதை மட்டும் நிர்ணயிக்கிறது. முதலாளியிடம் முதல் இருப்பதால் மட்டும் கூலி கொடுக்க மாட்டான். அவன் கூலி கொடுப்பது தொழிலாளி உற்பத்தியை எதிர்நோக்கியே யாகும். இங்கிலாந்தில் தொழிலாளிகளை முன்னைவிட அதிகமாக வேலைக்கு எடுத்துக் கொண்டதே கூலி மட்டம் குறைந்ததற்குக் காரணம். இங்கிலாந்தில் பயிர்த் தொழில் அன்றிருந்த நிலையில் குறைந்து செல் விளைவு விதி நிலையை அடைந்து விட்டதும் காரண மாகும். அதே போது அமெரிக்காவில் தொழிலாளிகளை மேலும் எடுத்துக் கொண்டபோது அவர்களின் கூலி உயர்ந்து கொண்டே போனது. இதற்குக் காரணம் அங்கு விளைவு உயர்ந்து கொண்டே போனதாகும். ஆகவே இங்கிலாந்தின் சூழ்நிலையில் இவ்விதப் போலி வாதம் தோன்றியதில் ஆச்சரியமில்லை. ஆனால் அமெரிக் கர்களும் இந்த வாதத்தைத் தங்கள் சூழ்நிலைக்கு விரோதமாக ஏற்றுக் கொண்டதுதான் ஆச்சரியமாக இருக்கிறது. இதற்கும் காரணம் கூறமுடியும். இந்தக் கூலி நிதிக் கோட்பாடு அப்போது காணப்பட்ட தாழ்ந்த கூலி மட்டத்திற்கு ஒரு நியாயம் தந்தது. கூலி ஒரு குறிப்பிட்ட நிதியிலிருந்து தான் வரவேண்டுமாயின், தொழிலாளிகளுக்குள் போட்டி இந்த நிதியை எல்லோருக்கும் சமமாகப் பங்கிடுமாயின், தொழிலாளிகள் முதலாளிகளைக் குறை கூற நியாயமில்லை. தொழிலாளர் சங்கங்கள் பேரம் செய்வதும், வேலை நிறுத்தம் செய்வதும் தவறு ஆகும். தொழிலாளிகள் தங்கள் கூலி மட்டத்தை உயர்த்த விரும்பினால் முதலாளிகள் செய்யக் கூடியது ஒன்றுமில்லை. ஒருவருக்குக் கூலி ஏற்றினால் மற்றவர்களுக்குக் கூலி குறையும். ஆகவே தொழிலாளிகள்தான் தங்கள் எண்ணிக்கையைக் குறைத்துக் கொண்டு கூலியை உயர்த்திக் கொள்ள வேண்டும். வேலை நிறுத்தங்கள் கூலி நிதியை உயர்த்த மாட்டா; அல்லது தொழிலாளிகள் எண்ணிக்கையைக் குறைக்க மாட்டா. இவ்விதமாக முதலாளியின் மனச் சாட்சியைத் திருப்தி செய்து கொள்ள இந்தக் கோட்பாடு பயன்பட்டது.

இனி, இந்தக் கோட்பாட்டின் இயல்பான குறைகளை ஆராய் வோம். கூலி அனைத்தும் முதலிலிருந்து முன்னீடு (advance) செய்யப்படுகிறது என்று வைத்துக் கொண்டாலும் தொழில் அதிபர்களின் முக்கியமான இரண்டு பிரச்சினைகளான எவ்வளவு ஆட்களை எடுப்பது, என்ன கூலியைக் கொடுப்பது, என்பவற்றை

ஆட்களின் உற்பத்தித் திறனை நோக்கியே முடிவு செய்ய வேண்டியிருக்கிறது. முதலாளியிடமுள்ள முதல் இந்தப் பிரச்சினைகளை முடிவுசெய்யச் சம்மந்தப் பட்டதன்று. உற்பத்தியைச் செய்வதினால் ஏற்படும் இலாபமே ஆட்களை வேலைக்கு எடுக்கக் காரணமாயிருப்பது. ஆகவே ஆட்கள் எவ்வளவு மதிப்புடைய உற்பத்தியைச் செய்வார்கள் என்பதை எண்ணிப் பார்க்க வேண்டி யிருக்கிறது. எனவே உற்பத்தியே, முதல் அன்று; வேலை தருவதற்கும், கூலி கொடுப்பதற்கும் காரணமாயிருப்பது. இதை ஒப்புக் கொள்வோமானால் இந்தக் கூலிக் கோட்பாடு கவிழ்கிறது.

கூலி நிதி ஒரு மாருத தொகை என்று கூறுவது, தொழிலாளி களின் உற்பத்தித் திறனால் முதலாளியின் கூலி கொடுக்கும் சக்தி அதிகப்படும் என்பதை மறுப்பதாகிறது. 100 சோம்பேறிகள் உற் பத்தி பண்ணுவதற்கு முதலாளியின் சக்தியும், 100 உழைப்பாளி கள் உற்பத்தி பண்ணுவதற்கு முதலாளியின் சக்தியும் ஒன்ருய் இருக்கும் என்று கூற முடியுமா? தவிர தொழிலாளியின் உற்பத்தி சக்தி இயந்திர ஆட்சியினால் அதிகப்பட்டு முதலாளியின் கூலி கொடுக்கும் சக்தி உயரக் கூடுமல்லவா? கூலி நிதிக் கொள்கை யினர் கண்டு பிடிப்புகளும் முன்னேற்றங்களும் கூலியை உயர்த் தும் என்பதை ஏற்றுக் கொண்டாலும், முதலை அதாவது கூலி நிதியை உயர்த்தும் வழியாகத்தான் கூலி மட்டத்தை உயர்த்தக் கூடும் என்று கூறுகின்றனர். இதை ஆராய்வோம். ஒரு சமூகத் தில் ஆயிரம் அலகுகளுடைய முதல் இருப்பதாக வைத்துக் கொள்ளுவோம். உற்பத்தி 10,000 என்று வைத்துக் கொள் வோம். தொழிலாளிகள் 7000 பேர்கள் என்று வைத்துக்கொள் வோம். இப்போது இந்தச் சமூகத்தின் உற்பத்தி சக்தி 10 சத வீதம் புதிய கண்டுபிடிப்புக்களால் உயர்த்தப்படுகிறது என்று வைத்துக் கொள்வோம். புதுக் கருவிகள் ஆளப்படுவதால் சமூகத் தின் முதல் ஏறிவிட்டது என்று கூற முடியாது. உண்மையில் பண முதல் மாறியே கருவிகள் தோன்றியுள்ளன; அல்லது ஏற் கனவேயுள்ள கருவிகள் பயனற்றனவாக எறியப்பட்டன. ஆகவே மொத்த முதலை எடுத்துக் கொண்டாலும், புது நிலையில் முதலை எடுத்துக் கொண்டாலும் தொகை முன்னைவிட அதிகமாக இருப்ப தாக நினைப்பதற்கு இடமில்லை. ஆகவே இந்தக் கொள்கையின் படி கூலி ஏறுவதற்கு வசதியில்லை. கருவிகளை ஆண்டபின் உற் பத்தி 11,000 அலகுகளாக ஆகிவிட்டது என்று வைத்துக்கொள் வோம். முதல் முன்னைய 1000 அலகுகளிலிருந்து ஒரு வேளை குறைந்து இருக்கலாம். ஆகவே கூலி முன்னைவிட குறைய வேண்டும். கூடுதலான விளைவு முதலோடு போய்ச் சேரும். முதலாளிகள் இவைகளைச் செலவு செய்யாமல் சேமித்தால்தான்

முதல் அதிகப்படும். அதனால் கூலி உயர்வு சாத்தியமாகும். ஆனால் புதுக் கண்டுபிடிப்புக்களால் உற்பத்தியும் முதலும் அதிகப் பட்டதும் உடனேயே கூலி உயர்வுக்கு நியாயம் ஏற்படுகிறது. அதிகப்படி ஆகிய 1000 உற்பத்தியில் தொழிலாளிகளுக்குக் கூலி உயர்வுக்குப் பெரும் பகுதி பயன்படுத்த நியாயம் உண்டு.

இந்தக் கொள்கையின்படிப் பார்த்தால் தொழிலாளர் எண்ணிக்கை உயர்ந்தால் அவர்களுடைய கூலி, விகிதாசாரத்தில் குறைய வேண்டும். இது அவசியம் இல்லை என்பதை நாம் முன்னர் உத்தம மக்கள் தொகைக் கோட்பாட்டைப் பற்றிப் பேசிய போது விளக்கினோம். மக்கள் தொகைப் பெருக்கம் அநேக வழிகளில் நாட்டின் உற்பத்தி சக்தியைப் பெருக்கக் கூடியது. ஒரு நிலைக்குப்பின்தான் அது பாதகத்தை விளைவிக்கக்கூடும்.

இந்தக் கொள்கையின்படி, கூலியை உயர்த்தவேண்டுமானால் முதலாளிக்குரிய இலாபம் குறைந்து, அதனால் முதலாளிகள் தொழிலை மூடுவார்கள்; அல்லது ஆள் எடுப்பைக் குறைப்பார்கள். மேற்கூறிய காரணங்களால் உற்பத்தி அதிகமானால் முதலாளிகளும் தொழிலாளிகளும் இருவருமே தங்கள் வருமானத்தை உயர்த்திக் கொள்ளலாம். தவிர சிலபோது முதலாளிகள் தற்காலிகமாகத் தங்கள் இலாபத்தைக் குறைத்துக்கொண்டு கூலியை உள்ள நிலையிலேயே இருக்க விடுவதுமுண்டு.

மிச்ச உரிமையர் கோட்பாடு
(The Residual claimant Theory)

கூலி நிதிக் கோட்பாட்டின் ஒரு முக்கிய குறை தொழிலாளியின் உற்பத்தித் திறன் கூலி பெறும் சக்தியை மாற்றும் என்பதைப் புறக்கணித்த தாகும். உற்பத்தி முறைகள் ஆளப்பட்ட பின்னர் தொழிலாளிக்கு அதிகம் கூலி கொடுக்க முடியும் என்று தெரிய வந்தது. உயர்ந்த கூலி கொடுப்பதற்குக் காரணம் அவன் அதிகமான உற்பத்தியைச் செய்யக்கூடிய அளவுக்கு திறமையுடையவனாக மாறுவதாகும். ஆகவே, உற்பத்தி சக்திக்கு ஏற்பக் கூலி மாறுவது இயல்பாகத் தோன்றியது. இந்தக் கருத்தின் அடிப்படையில் தோன்றிய ஒரு கொள்கை மிச்ச உரிமைக் கோட்பாடு. இக்கொள்கையின்படி வரும் வட்டி, இலாபம் ஆகிய ஊதியங்கள் தரப்பட்ட பின்னர் எஞ்சி நிற்பது கூலியாகும். லாக், ரூஸோ, அநேக சமதர்ம வாதிகள் ஆகியோர், சொத்து வருமானங்கள் எல்லாம் (property incomes) உழைப்பாளியின் ஆக்கத்திலிருந்து பறிக்கப்படுவது என்றனர். ஆடம்ஸ்மித் (Adam Smith) கூலி நிர்ணயத்தைப்

பற்றிப் பேசினுரேயொழிய வாரம், இலாபம் நிர்ணயத்தைப் பற்றித் தனிப்பட்ட கோட்பாடுகள் தரவில்லை. ஆகவே அவர் மிச்ச உரிமைக் கருத்தை ஆய்வதற்கு இடமில்லாமல் போயிற்று. ரிக்கார்டோவும் வரிக் கோட்பாட்டைத் தவிர மற்ற வருமானங்களைப்பற்றி ஆராயப் புகவில்லை. ஜெவன்சு, வாக்கர் (W. S. Jevons, Walker) ஆகியோரே இந்தக் கோட்பாட்டுக்கு அடிகோலினர். 1862-ல் ஜெவன்சு 'ஓர் உழைப்பாளியின் கூலி, அவன் உற்பத்தி செய்ததில் வாரம், வரி, வட்டி ஆகியவை கழித்தது போக மீதிக்கு ஈடாக இருக்கும்' என்று கூறினுர். அவர் கருத்துப்படி விளைவு (produce) இலாபம், கூலி என்ற இரண்டு பகுதிகளாகப் பிரிக்கப் படும். முதலில் நிர்ணயமாவது இலாபம். மீதி இருப்பது கூலி. வாக்கர் என்பவர், ரிக்கார்டோ நில வாரம் நில வேறுபட்டால் தோன்றும் என்பதைப்போல் இலாபம் திறமை வேறுபாடு காரண மாக எழுவதென்றுர். இலாபம் இல்லாத தொழில் முயல்வோர் இருப்பதாகவும் அவரைவிடத் திறமை மிக்கவர்களே திறமைக் கேற்ப இலாபத்தைப்பெறுவதாகவும் கருதினுர். ஏதோ ஒருவழியாக வட்டி நிர்ணயத்தையும்விளக்கினுர். இப்படி வாரம், இலாபம், வட்டி ஆகியவை நிர்ணயிக்கப்பட்டதும் பாக்கியிருந்தது கூலி. இதைப் பற்றி அவர் கூறும்போது மற்ற மூன்றைக் கழித்தது போக மீதியைத் தொழிலாளிகள் பெறுவார்கள் என்று கூறினுர். முதலில் வாரம் கழிக்கப்படும். ரிக்கார்டோ கூறிய முறையில் அது நிர்ணயமா கிறது. வாரம் ஒரு நிச்சயமான தொகை; கணக்கிடக் கூடியது. அது நிலக்காரனுக்குச் சேரவேண்டும்; தொழிலாளி பெற முடி யாது. இரண்டாவது கழிக்கப்படுவது வட்டி; முதல் ஆட்சிக்குக் கொடுக்கவேண்டிய ஊதியம். இந்த ஊதியம் உடனே நுகராமல் சேர்த்து வைக்கும்படித் தூண்டுவதற்கு ஏற்ற அளவில் இருக்க வேண்டும். இவ்விதமாகச் சமூகத்தில் ஒரு வட்டி வீதம்தோன்றும். மூன்றுவது கழிக்கப்படுவது இலாபம். இது தொழில் அதிபருக்கு வேலை இடுபவனுக்கு உற்பத்தியை நிர்வகிப்பது காரணமாகச் சேர வேண்டிய ஊதியம். உண்மையில் இந்த இலாபமும் வட்டியைப் போலவே நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. இவ்விதமாக நிர்ணயிக்கப்பட்ட மூன்று பங்குகளும் கழிக்கப்பட்டபின் எஞ்சியிருக்கும் உற்பத்தி முழுவதும் உழைப்பாளிகளுக்குச் சொத்தாகும் என்றுர்.

இந்த எச்ச உரிமைக்கோட்பாடு முற்கூறிய கூலி வீதக் கோட் பாட்டை விடத் தொழிலாளிகளுக்குச் சாதகமாக இருந்தது. ஏனெனில் கூலி தொழிலாளிகளின் ஆதிக்கத்துக்கு அப்பாற்பட்ட தன்று என்றும், தங்கள் எண்ணிக்கையைக் குறைத்தால் மட்டும் மாற்றக் கூடும் என்பதன்று என்றும், சில கழிவுகள் போக மீதி

இருப்பதனைத்தும் தொழிலாளிகளுட்கு உரிமையாகும் என்றும், ஆகவே ஆக்கத்தை மாற்றினல் தொழிலாளிகள் தங்களுடைய வருமானத்தை உயர்த்தக்கூடுமென்றும்கூறுகிறது. ஆகவே இந்தக் கோட்பாட்டின் சிறப்பு உழைப்பாளிகள் தங்கள் உழைப்பால் நலம் பெறக்கூடும் என்பதைக் காட்டியதாகும். வாழ்க்கைச் செலவுக் கோட்பாடு, கூலி நிதிக் கோட்பாடு ஆகிய இரண்டும் தொழிலாளிகளுக்கு நம்பிக்கை ஊட்டுவதாக இல்லை. இது அவர்களுக்கு நம்பிக்கை ஊட்டி உழைப்பால் உயரலாம் என்று காட்டியது.

ஆனல் இந்தக் கோட்பாடு எப்படித் தேவை, அளிப்பு சக்திகளால் கூலி நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்பதை நேரடியாக விளக்கவில்லை. அனுபவத்தில் மிச்சம் அனைத்தும் தொழில் முயல்வோரிடம் தங்குகிறதாகக் காண்கிறோமே யொழிய தொழிலாளியிடம் தங்குவதாகக் காண்பதில்லையே. தொழிலாளியும் நிலக்காரனும் முதல் தருவோனும்கூட, தமக்குரிய பங்கைப் பெற்று, மீதியைத் தொழில் முயல்வோனிடமே விட்டு விடுகிருன். தவிர ஜெவன்சு (Jevons), வாக்கர் (Walker) ஆகிய இருவரும் வட்டி நிர்ணயத்தைப் பற்றித் தெளிவாகக் கோட்பாடு ஒன்றும் நிறுவவில்லை. வாக்கர் தேவை அளிப்பு சக்திகள் வட்டியை நிர்ணயிக்கும் என்ருர். முதலுக்குள்ள தேவையும் உழைப்பாளிக்குள்ள தேவையும் பிணைக்கப்பட்டிருப்பதை அவர் ஆராயவில்லை. வட்டி தனியாக நிர்ணயமாவதாக அவர் நினைத்தது தவறு. இப்படியே ஜெவன்சுடைய வட்டி விளக்கமும் தெளிவாயில்லை. ரிக்கார்டோ கூறும் முறையில் வாரம் நிர்ணயிக்கப்பட்டபின் தொழிலாளி முதலாளி நிறுவனம் ஆகியவை மிச்சத்தைப்பகிர்ந்துகொள்ள சண்டைபோட்டுக்கொள்ள வேண்டியிருந்தது. உண்மை என்னவெனில் இருவரும் எப்படி ஒரு பொது விதியின் கீழ் வாரம், வட்டி, இலாபம், கூலி என்பன பிரிக்கப்படும் என்பதை உணர முடியவில்லை. கிளார்க், மார்ஷல் ஆகியோர் இறுதிநிலைக் கோட்பாடு (marginal theory) வேலை இயலிலும் பகிர்வு இயலிலும் புகுத்திய பின்புதான் இவ்விதப் பொதுவிதி எழலாயிற்று.

இறுதிநிலை ஆக்கக் கோட்பாடு
(The Marginal Productivity Theory)

17-ஆம் நூற்ருண்டில் வில்லியம் பெட்டி (William Petty) என்பவரே கூலியானது உழைப்பின் விளைவைப் பொறுத்தது என்ற கருத்துடைய ஒரு கோட்பாட்டை வெளியிட்டார். ஆனல் இந்தக் கோட்பாடு சமீப காலத்தில்தான் உறுதி பெற்றது என்று சொல்ல வேண்டியிருக்கிறது. ஜெவன்சு இறுதிநிலைக் கொள்கைத்

தத்துவத்தை விளக்கினாராயினும் அவர் இறுதிநிலைத் தத்துவ முறையில் ஊதியம் நிர்ணயமாவதாக விளக்கவில்லை. ஜெவன்சு எழுதுவதற்கு முன்னரே ஜெர்மனியில் தூனன் என்பவரும், இங்கிலாந்தில் லாங்ஃபீல்டு (Longfield) என்பவரும், இறுதிநிலை விளைவு அடிப்படையில் ஒரு பகிர்வுக் கோட்பாட்டை நிறுவலாயினர். ஆனால் இவர்களுடைய விளக்கம் அரைகுறையாக இருந்ததால் பரவவில்லை. 19-ஆம் நூற்றாண்டின் இறுதியில்தான் இங்கிலாந்தில் விக்ஸ்டீடு (Wicksteed) என்பவரும், அமெரிக்காவில் கிளார்க் (J. B. Clark) என்பவரும் இறுதிநிலை ஆக்கக்கோட்பாடு (marginal productivity theory) ஒன்றை முழுஉருவில்தந்தனர். இந்தக் கோட்பாடு கூலி, வட்டி, வாரம் ஆகியவற்றை இறுதிநிலைத் தத்துவத்தைக் (marginal principle) கொண்டு விளக்குகிறது. எப்படிப் பண்டங்களின் விலை இறுதிநிலைத் தேவையாலும் இறுதிநிலை அளிப்பாலும் நிர்ணயிக்கப்படுகிறதோ அப்படியே சாதனங்களின் விலையும் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. கூலியைப் பொறுத்த மட்டில் அது இறுதி நிலையாக எடுக்கப்பட்ட உழைப்பாளியின் ஆக்க சக்திக்குச் சமமாக இருக்கும். தொழில் அதிபர், தொழிலாளியின் ஆக்கம் கூலியைவிட ஏற்றமாய் இருக்கும் வரையிலும் மேலும் மேலும் ஆட்களை எடுத்துக் கொண்டேபோய், இரண்டும் சமமாகும் நிலையோடு நிறுத்திக் கொள்வார். அதற்கு மேலும் ஆட்களை எடுத்தால் குறைந்துசெல் விளைவு விதி காரணமாகக் கூடுதல் ஆக்கம் கூலிக்குக் குறைவாக இருக்குமாதலால் நஷ்டம் ஏற்படும். இப்படியே முதலும் நிலமும் தொழிலில் ஆளப்படுவதாக இறுதிநிலை ஆக்கக் கோட்பாடு கூறுகிறது.

சாதனங்களின் ஊதியம் இறுதிநிலை ஆக்கத்தைப் பொறுத்தது என்பதை 1894-ல் விக்ஸ்டீடு விளக்கினார். 'ஒரு சாதனத்துக்கு ஆக்கத்தில் கிடைக்கும் பங்கு அதன் தன்மை அல்லது பணி என்னவாயிருந்தாலும் சரி, நிறுவனம் அதில் ஒரு பகுதியை ஆளாமல் விடுவதைவிட ஆண்டால் கொடுக்கும் கூலித்தொகைக்குச் சமானமாக இருக்கும்' என்றார்.

கிளார்க் என்பவர் நிலம், முதல் ஆகிய இரண்டின் ஆட்சியிலும் பரவல் இறுதிநிலை (extensive margin) என்றும், ஆழ இறுதிநிலை (intensive margin) என்றும் இருப்பதாகவும், ஆழ இறுதிநிலை என்பது சிறந்த நிலம் அல்லது முதற்பொருளை ஆளும் போது முடிவில் பெறப்படுவதென்றும், பரவல் இறுதிநிலை மட்டரகமான நிலத்தை அல்லது முதற்பொருளை ஆளும்போது காணப்படும் என்றும் கூறினார். இந்த இருவகை இறுதி நிலையிலும் ஆளப்படும் தொழிலாளியின் ஆக்கத்தைக் கிளார்க், தொழிலாளி

யின் குறிப்பிட்ட ஆக்கம் (specific product) என்றார். போட்டியின் விளைவாக முடிவில் இந்த அளவுக்குத் தொழிலாளிக்குக் கிடைக்கும் என்றார். இப்படி இறுதிநிலை மனிதன் தன் ஆக்கத்துக்கு ஈடாகக் கூலி பெறும்படிச் செய்வது தொழில் அதிபர்களுக்கிடையே காணப்படும் போட்டிதான் என்றார். இந்தப் போட்டியின் விளைவாக ஆதாயம் சூன்யம் ஆகும் வரையிலும் கூலி உயர்கிறது. இறுதி நிலைக்கு உட்பட்ட மற்ற உழைப்பாளிகள் தங்கள் தங்கள் ஆக்க சக்திக்கு ஏற்ப உயர்ந்த அளவுக்குக் கூலியை ஏன் பெறமுடியவில்லை என்றால், இறுதிநிலை ஆளின் போட்டியே காரணம். எல்லாக் கூலி ஆட்களும், ஒரேவகை சக்தி உடையவர்களாக இருப்பதால் எவனாவது அதிகக்கூலி கேட்டால் அவனை நீக்கி விட்டுத் தொழில் அதிபன் வேறொருவனை எடுத்துக் கொள்வான். ஆகவே எல்லோரும் இறுதிநிலைத் தொழிலாளி ஆக்கத்திற்குச் சமமான கூலியை ஏற்கத் தயாராக இருக்கின்றார்கள்.

இந்தக் கோட்பாடு பொதுவாக எல்லோராலும் ஏற்கப்பட்டு இன்று வரையிலும் கற்பிக்கப்பட்டு வந்திருக்கிறது. உண்மை உலகிலுள்ள கூலி நிர்ணய முறைக்கும் அது கூறும் முறைக்கும் வேறுபாடு காணலாம். இதுபற்றிப் பின்னர் குறைகளை ஆயும் போது பார்ப்போம்.

உழைப்புக்குள்ள தேவை
(Demand for Labour)

பொருளுக்குள்ள தேவை அதன் பயன்பாட்டால் ஏற்படுவது போல் உழைப்புக்கும் தேவை அதன் பயன்பாட்டால் ஏற்படுகிறது எனலாம். ஆனால் உழைப்பை வாங்குபவன், அதாவது வேலை ஆட்களைவேலைக்கு எடுப்பவன், எதிர்பார்ப்பது இலாபமாகிய பயன். தொழிலாளிகளைக் கொண்டு உற்பத்திசெய்து இலாபம்பெற நினைக்கிறான். உற்பத்தி செய்து பண்டத்தை இலாபகரமாக விற்க முடியுமானால்தான் தொழிலாளியை வேலைக்கு அமர்த்துவான். இல்லாவிடில் அவன்பால் உழைப்பாளிக்குத் தேவை இருக்காது. ஆகவே உழைப்பாளிக்குள்ள தேவை நேரான தேவையன்று. மறைமுகத் தேவையே.

தொழில் அதிபன் ஆட்களை எடுக்கும்போது இன்னும் ஒருவனை எடுத்துக்கொண்டால் அவனுக்குக் கொடுக்கும் கூலி அளவுக்காவது தன் வருவாயை உயர்த்துவானா என்று ஆலோசிப்பான். உயர்த்துவான் என்று பட்டால், ஆதாயமிருக்குமாகையால், ஆளை எடுத்துக் கொள்வான். ஆகவே, பண்ட விற்பனை

விலையும், கூலி வீதமும் அங்காடியில் ஏற்கெனவே நிர்ணயமாகி யுள்ள நிலையில், எத்தனை ஆட்களை எடுப்பது என்பதைத் தீர்மா னிக்க வேண்டின் கூடுதலாக இன்னும் ஓர் ஆளின் (அதாவது இறுதிநிலை ஆளின்) ஆக்க சக்தியைக் கவனிப்பான். அவனுடைய ஆக்கத்தின் மதிப்பு அதாவது இறுதிநிலை ஆக்கம் (value of marginal product) கூலியைவிட அதாவது இறுதிநிலைச் செலவை (marginal cost) விட அதிகமாயிருந்தால் ஆளை எடுத்துக் கொள்வான். மேலும் மேலும் ஆளை எடுக்கும்போது குறைந்து செல் விளைவு விதியின்படி இறுதிநிலை ஆக்கப்பாடு (marginal productivity) குறைந்துகொண்டே போகும். மற்றச் சாதனங்கள் மாருதிருக்க ஆட்களை மட்டும் உயர்த்திக்கொண்டே போவதால் இந்த விதி காணப்படுகிறது. இந்த விதியானது கூலி குறைவாக இருந்தால் ஆள் எடுப்பு அதிகமாக இருக்கும் என்பதைக் காட்டும். இந்த மாறுதலில் கூலிக்கும் ஆள் எடுப்புக்கும் உள்ள தொடர்பு தான் உழைப்புக்குள்ள தேவையைக் (demand for labour) காட்டுகிறது.

உழைப்புக்குள்ள தேவை விதியை ஓர் உதாரணத்தால் விளக்குவோம். முதன் முதலாகச் சில எடுகோள்களைக் குறிப்பிட வேண்டியிருக்கிறது.

(1) உழைப்பு அங்காடியில் பூரணப் போட்டி (perfect competition) இருக்கிறது.

(2) அந்த உழைப்பு உற்பத்தி செய்யும் பண்ட அங்காடி யிலும் பூரணப் போட்டியிருக்கிறது.

(3) உழைப்பாளிகள் எல்லாரும் ஒரே தன்மையானவர்கள். அதாவது எல்லாரும் ஒரே அளவு திறமையுடையவர்கள்.

(4) எல்லோரும் ஒரே கால அளவுக்கு வேலைசெய்கின்றனர். இந்த எடுகோளின் அவசியம் என்னவெனில் உழைப்பை ஆள் அடிப்படையில் கணக்கிட வசதியாக இருக்கும். உழைப்பு நேரம் வேறுபட்டால் மணிக் கணக்கில் உழைப்பு அளிப்பைக் கணக்கிட வேண்டியிருக்கும்.

இந்த எடு கோள்களின்மேல் உழைப்புக்கு ஒரு நிறுவனத் தின்பால் உள்ள தேவையை ஆராய்வோம். ஒரு நிறுவனத்தின் உற்பத்திப்போக்கு பின்கண்டவாறு இருப்பதாகக்கொள்வோம்.

இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கப்பாடு
(Marginal revenue product schedule)

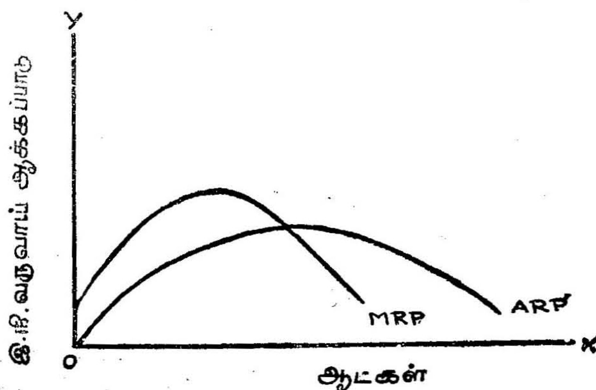
ஆட்கள் No. of men employed.	மொத்த உற்பத்தி Total output per-day	இ.நி. ஆக்கம் Marginal output	ஓர் அலகின் விலை Price per unit of product	இ.நி.வருவாய் ஆக்கப்பாடு Marginal Revenue Productivity
	அலகுகள்	அலகுகள்	ரூ.	ரூ.
1.	5	5	1	5
2.	13	8	1	8
3.	25	12	1	12
4.	40	15	1	15
5.	52	12	1	12
6.	62	10	1	10
7.	70	8	1	8
8.	77	7	1	7
9.	83	6	1	6
10.	88	5	1	5
11.	92	4	1	4
12.	95	3	1	3
13.	97	2	1	2
14.	98	1	1	1

இந்தப் பட்டியலிலிருந்து புலப்படுவன பல. இறுதி நிலைப் பொருளாக்கம் (marginal physical product) நான்கு ஆட்கள் எடுக்கும் வரையில் உயர்ந்து கொண்டே போகிறது. ஐந்தாவது ஆளை எடுத்த உடனே குறைய ஆரம்பிக்கிறது. இது முன்னர்க் கண்ட குறைந்து செல் விளைவு விதியின் அம்சமாகும். மற்றச் சாதனங்கள் மாறுதிருக்க ஆட்களை மட்டும் ஏற்றிக்கொண்டே போவதனுல் அந்த விதி இங்குக் காணப்படுகிறது. இப்படிக் குறைந்து செல் விளைவு விதி காணப்படுவதால் ஒரு நிலைக்குமேல் ஆட்களை எடுப்பது ஆதாயமாக இருக்காது. எந்த அளவுக்கு ஆட்களை எடுப்பது என்பது கூலியைப் பொறுத்தது. கூலியைப் பணக் கூலியாகக் கொள்ளாமல், உற்பத்தியாகும் பண்டத்திலேயே கூலி கொடுப்பதாக வைத்துக்கொண்டால், பட்டியலில் காட்டிய ஆக்கப் புள்ளிகள் பொருள் அலகுகளைக் குறிப்பிடுவதாகவைத்துக் கொண்டால், ஒரு நாளைக்குக் கூலி ஓர் ஆளுக்கு ஐந்து பொருளலகு என்று வைத்துக்கொண்டால், 10 ஆட்களை எடுத்துக்கொள்வது உத்தமமாக இருக்கும். அதற்கு மேற்பட்டோ குறைவாகவோ தொழிலதிபன் ஆட்களை எடுக்கமாட்டான். பத்தாவது ஆள் வரைக்கும் ஒவ்வொரு கூடுதலான ஆளும் (marginal man) கூலிக்கு அதிகமாகவே உற்பத்தி செய்வதினுல் முதலாளிக்கு மிச்சம் (ஆதாயம்) ஏற்படுகிறது. 10 ஆட்களுக்குமேல் எடுத்துக்

கொள்வதானுல் கூடுதல் மனிதனின் உற்பத்தி அவன் கூலிக்குக் குறைவாக இருக்கும். உதாரணமாக 11-வது மனிதன் கூலி 5 அலகுகள் பெற்ற போதிலும், உற்பத்தி செய்வது நான்கு அலகு களாகவே இருக்கிறது.

இவ்விதமாக நாம் எப்படி இறுதி நிலைப்பொருள் ஆக்கப்பாடு (marginal physical productivity) ஆட்களின் எண்ணிக் கையைப் பொறுத்து மாறுகிறது என்றும், ஆள் எடுப்பு எப்படிக் கூலியைப் பொறுத்தது என்றும் அறிகிரேும். ஆனுல் உண்மையில் உலகத்தில் கூலி, பொருள் உருவில் கொடுக்கப்படுவதில்லை. பண உருவில்தான் கொடுக்கப்படுகிறது. ஆகவே நாம் பொருள் ஆக்கத்தை (physical product) வருவாய் ஆக்கங்களாகவும் (revenue product) கூலியைப் பணக் கூலியாகவும் மாற்ற வேண்டும். இப்படிச் செய்தாலும் விதியில் மாறுதலேற் படாது. பட்டியலில் மூன்ரும் பத்தியில் கொடுக்கப்பட்ட இறுதி நிலைப் பொருள் ஆக்கப்பாட்டை நான்காம் பத்தியில் கொடுக்கப்பட்ட விலையால் பெருக்கினுல் ஐந்தாம் பத்தியில் இறுதி நிலை வருவாய் ஆக்கப்பாடு (marginal revenue productivity) கிடைக்கிறது. இனி நாம் கூலியை நாள் ஒன்றுக்கு 5 ரூபாயாக வைத்துக்கொண்டால் முன்கூறியது போலவே 10 ஆட்களே எடுக்கப்படுவார்கள். நான்கு ரூபாயாக வைத்துக் கொண்டால் 11 ஆட்களே எடுக்கப்படுவார்கள். ஏனென்ருல் கூலிச் செலவும் இறுதி நிலை ஆக்கப்பாடும் சமமாக இருக்கும் நிலையில் ஆள் எடுப்பு நின்றுவிடும்.

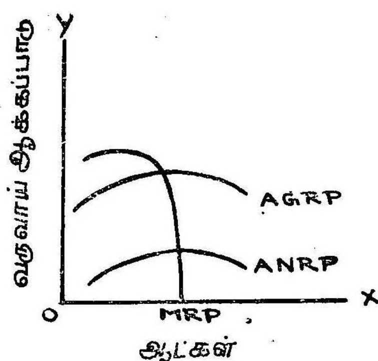
இனி நாம் இந்த இறுதி நிலை வருவாய் ஆக்கப்பாட்டு விதியை ஒரு படம் மூலமாகக் காட்டலாம்.



படம் 74.
இ.நி. வருவாய் ஆக்கப்பாடு

இந்தப் படத்தில் x அச்சில் ஆட்களும், y அச்சில் வருவாய் ஆக்கமும் காட்டப்படுகின்றன.

நாம் ஒரு சிக்கலைப் புறக்கணித்து ஷெட்யூலை வரைந்துள்ளோம். அதாவது, இறுதி நிலை ஆக்கப்பாடு மாறும் சாதனமாகிய உழைப்புக்கு மட்டுமே உரியது என்று வைத்துக் கொண்டிருக்கிறோம். ஆனால் உண்மையில் நிறுவனத்தின் உற்பத்தி ஒரு தனிச் சாதனத்தால் (இங்கு, உழைப்பால்) மட்டும் ஆவதன்று; மற்றச் சாதனங்களோடு கலந்தே ஆக்கம் பெறப்படுகிறது. நாம் வரைந்துள்ள சராசரி வருவாய் ஆக்கக்கோடு மொத்த வருவாயை ஆட்களால் வகுத்த ஈவைக் காட்டுகிறது. இந்தச் சராசரி வருவாயில் ஒரு பகுதி, உழைப்போடு கலந்து செயற்படுகின்ற நிலம், முதல், நிர்வாகம் ஆகியவற்றால் ஏற்பட்டது என்பதைப் புறக்கணிக்கின்றோம். ஆகவே நாம் இந்த அம்சத்தை அனுசரித்து ஆக்கப்பாட்டை நிர்ணயிக்க வேண்டும். பிற சாதனங்களின் ஒத்துழைப்பின் பலனைப் புறக்கணிக்கும் நிலையில் கிடைக்கும் ஆக்கத்தை மொத்த ஆக்கம் (gross product) என்றும், பிற சாதனங்களுக்குச் சேரவேண்டிய பங்கைக் கழித்துப் பெறுவதே நிகர ஆக்கம் (net product) என்றும் குறிப்பிடலாம். சிலபோது பிறசாதனங்களின் ஒத்துழைப்பு மிக அற்பமாக இருந்தால் புறக்கணிக்கக்' கூடியதாக இருக்கலாம். ஆனால் பெரும்பான்மையும் இப்படிப் புறக்கணிக்க முடியாமல் இருக்கும். அப்போது ஒத்துழைக்கும் சாதனங்களின் ஆக்க மதிப்பை (அதாவது அவைகளின் கூலியை) அங்காடியிலிருந்து தேர்ந்து, உழைப்பின் ஆக்கப்பாட்டிலிருந்து கழிக்கவேண்டும். ஆள் எடுக்கும் ஒவ்வொரு நிலையிலும் காணப்படும் மொத்த வருவாயில் (gross revenue) இருந்து, மற்ற மூன்று சாதனங்களுக்கும் வேண்டிய கூலியைக் கழிக்க வேண்டும். மீதி உழைப்பின் நிகர வருவாய் (net revenue) ஆகும். கலக்கும் சாதனங்கள் மாறாத அளவுடையன என்று வைத்துக் கொள்ளலாமானால் கழிவுத் தொகை எளிதாக நிர்ணயமாகக் கூடும். ஆனால் ஒத்துழைக்கும் சாதனங்களின் அளவும் மாறக்கூடுமானால் சிக்கல் உண்டாகும். அதை இங்குப் புறக்கணிப்போம். இவ்விதமாகக் கணக்கிட்டபின் ஆக்கக் கோடுகள் (productivity curves) பின் கண்டவாறு இருக்கக் காணலாம்.



படம் 75

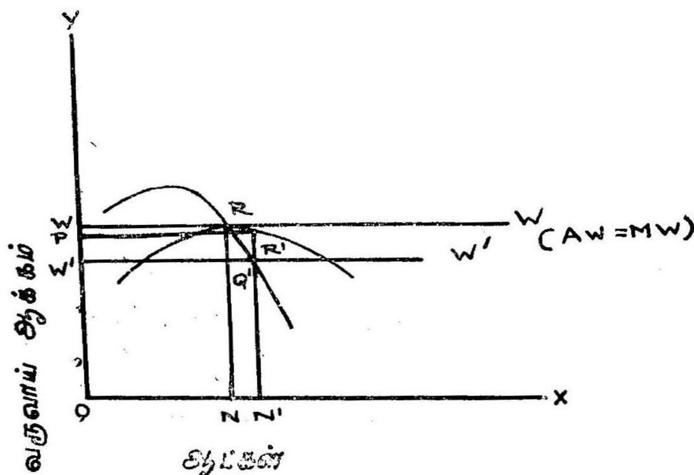
நிகர வருவாய் ஆக்கப்பாடு

AGRP = சராசரி மொத்த வருவாய் ஆக்கப்பாடு.
ANRP = சராசரி நிகர வருவாய் ஆக்கப்பாடு.

இப்படத்தில் உழைப்பின் சராசரி மொத்த வருவாய்க் கோடும் சராசரி நிகர வருவாய்க் கோடும் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. இரண்டு கோடுகளுக்குமிடையிலுள்ள தூரம் ஒத்துழைக்கும் மாருச்சாதனங்களின் ஊதியத்தைக் காட்டுகிறது. படத்தில் இறுதிநிலை மொத்த வருவாய்க்கோடும், நிகர வருவாய்க்கோடும் தனித்தனியாகக் காட்டப்படவில்லை. ஏனென்ருல் ஒரே ஒரு சாதனம் மட்டும் (இங்கு உழைப்பு) மாறும்போது MRP யானது மொத்த வருவாய் ஆக்கத்தைக்கருதிலுைம் அல்லது நிகர வருவாய் ஆக்கத்தைக்கருதிலுைம் ஒன்ருகவே இருக்கும். ஆகவே நாம் இனிப் பேசும்போது, சாதாரணமாக இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கம் MRP என்று குறிப்பிட்டாலே நிகர வருவாய் ஆக்கத்தைக் குறிப்பிட்டதாக வைத்துக் கொள்வோம்.

இப்படியாக நாம் நம்முடைய இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கக் கருத்தைச் செப்பனிட்டுவிட்டோம். இப்படி நாம் பெற்ற இறுதி நிலை வருவாய் ஆக்கக்கோடு (MRP curve) தான் நிறுவனத்தின் சாதனத்தேவைக்கோடு (firm's demand curve for a factor of production). ஆகவே படத்தில் பெற்ற MRP கோடு சாதனத்துக்குள்ள தேவைக் கோடாகிறது. **(இந்தத் தேவைக்கோடு பண்டத் தேவையிலிருந்து பெறப்படுகிறது என்பதை இங்கு நினைவிற் கொள்ளவேண்டும்).**

இனி எத்தனை ஆட்கள் எடுக்கப்படும் என்பதை நிர்ணயிக்க, அளிப்பைப் பற்றிய ஓர் எடுகோளை இங்கு ஆளவேண்டும். உழைப்பின் அளிப்பைப் பற்றிய பிரச்சினைகளைப் பின்னர் விரிவாகக் காண்போம். நாம் அனுமானித்தபடி சாதன அங்காடியில் போட்டிச் சூழ்நிலை காணப்படுமாயின் குறிப்பிட்ட கூலிக்கே ஏராளமான ஆட்கள் வரத் தயாராக இருப்பார்கள் என்று வைத்துக் கொள்வோம். அதாவது தேவை அளிப்புக்கோடு பூரண நெகிழ்ச்சி உடைய கோடாக இருக்கும். கூலி மட்டத்தில் அது ஒரு நீண்ட படுகிடைக் கோடாகக் (horizontal line) காணப்படும்.



படம் 76

ஆட்கள் நியமனம்

படத்தில் OW நிறுவனத்தின் சராசரிக் கூலியாகவும், படுகிடையாதலின் அதுவே இறுதிநிலைக் கூலியாகவும் இருக்கிறது. இந்த இறுதிநிலைச் செலவும், இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கப்பாடும் (MRP) சமமாகும் வரையில் (படத்தில் ON வரையில்) ஆட்களை நிறுவனம் எடுக்கும். அதற்குக் குறைவாக எடுத்தால் அது பெறக் கூடிய இலாப வாய்ப்பைப் புறக்கணித்ததாகும். அதிகப்படி எடுத்தால் நஷ்டம் ஏற்படும். ஆகவே ON ஆட்களை எடுக்கும்போது தான் நிறுவனம் சமநிலையில் இருக்கும். இந்நிலையில்தான் இலாபம் உச்சமாக இருக்கும். ஆகவே போட்டிச் சூழ்நிலையில் நிறுவனம் சமநிலை அடைய MRP = OW(= AW). படத்தில் கூலி OWயாக இருக்கும்போது, சராசரி நிகர வருவாயாக்கம் (ANRP) கூலிக்குச் சமமாக இருக்கிறது. சராசரி ஆக்கமும் இறுதிநிலை ஆக்கமும் சம

மாக இருப்பதினுல், அதோடு கூலிக்கும் சமமாக இருப்பதினுல், நிறுவனமேயன்றித் தொழில் (industry) முழுவதும்கூட சம நிலையில் இருக்கிறது என்பது தெரிகிறது. அதாவது அமித இலாபம் எந்த நிறுவனமும் பெறவில்லை. குறுங்காலத்தில் கூலி OW–க்கு குறைவாக இருந்து அமித இலாபம் தோன்றலாம். ஆனுல் இந்த அமித இலாபத்தால் தூண்டடப்பட்டு, புது நிறுவனங்கள் தொழிலுள் புகுமாதலால் நெடுங்காலத்தில் கூலி OW-க்குச் சமமாக இருக்கும். உதாரணமாக, சராசரி வருவாய் W^1 ஆக இருந்தால் ON^1 ஆட்கள் எடுக்கப்படுவார்கள். $W^1Q^1R^1P$ அமித இலாபமிருக்கும். இதனுல் தனி நிறுவனம் சமநிலையில் இருக்குமேயொழிய தொழில் சமநிலை ஏற்படாது. ஆகவே நெடுங்காலத்தில் புது நிறுவனங்கள் தோன்றிப் போட்டியிட்டு இந்த அமித இலாபத்தை மறையச் செய்யும். இலாபம் மறைவதற்குக் காரணம் உற்பத்தி பெருகிய பண்ட விலை வீழ்வது, அல்லது அதிக ஆட்கள் எடுக்கப்படுவதனுல் கூலி உயர்வது ஆக இருக்கலாம். இதனுல் ARP கோடு தாழும். கூலிக்கோடு உயரும். இரண்டும் ஒன்றுபடும்.

நம் ஆராய்ச்சியின் முடிவு என்னவெனில் போட்டிச் சூழ்நிலையில் நிறுவனம் சமநிலை அடைய, அதனுடைய இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கம், இறுதிநிலைக் கூலிக்குச் சமமாக இருக்க வேண்டும். தொழில் சமநிலை அடைய, கூலியானது சராசரி நிகர வருவாய் ஆக்கத்திற்குச் சமமாக இருக்கவேண்டும்.

இதுவரையில் நாம் கொடுக்கப்பட்ட கூலியில் எத்தனை ஆட்கள் எடுக்கப்படுவார்கள் என்பதை அறிந்தோமே யொழிய கொடுக்கப்பட்ட கூலி எப்படி நிர்ணயமாகிறது என்பதை ஆராயவில்லை. ஒரு தனி நிறுவனத்தைப் பொறுத்த மட்டில் அது, தான் கொடுக்க வேண்டிய கூலி அங்காடியில் நிர்ணயமாகிறதாகவும் தான் அதைப் பின்பற்றுவதாகவும், தான் கூலியை நிர்ணயிப்பதில்லை எனவும் நினைக்கலாம். ஆனுல் அங்காடியில் கூலி நிர்ணயமாவதில் இந்தத் தனி நிறுவனத்தின் தேவையும் பங்குகொள்கிறது என்பது உண்மை. ஒரு தனி நிறுவனத்தைப் பொறுத்த மட்டில் கூலி கொடுக்கப்பட்டுள்ளதாகக் கருதுவதுபோல் தொழில் முழுவதையும் எடுத்துக்கொண்டால் கருதமுடியாது. ஆகவே நாம் ஒரு தொழிலில் கூலி மட்டம் எப்படி நிர்ணயமாகிறது என்பதை அடுத்தபடியாகப் பார்க்கவேண்டும்.

ஒரு நிறுவனத்தின் அளிப்பும் தேவையும், கூலி நிலையையும் மட்டத்தையும் MRP யையும் பொறுத்தது என்று பார்த்தோம். ஒரு தொழிலை எடுத்துக் கொண்டால் கூலி, MRP யையும்

பொறுத்தது. ஏனென்றால் உழைப்புக்கு மதிப்பு அதற்குள்ள தேவையைப் பொறுத்தது. தேவையை நிர்ணயிப்பது உழைப்பின் ஆக்கத்திறன். ஒரு நிறுவனத்தின் சாதனத் தேவையைக்காட்டுவது போலவே MRP கோடு தொழிலின் தேவையையும் காட்டுகிறது. ஆனால் அளிப்புப் பகுதியைப் பார்க்கும்போது தனி நிறுவனம் கொண்டதைப் போல் பூரண நெகிழ்ச்சியுடைய அளிப்பு இருக்கும் என்று கொள்ள முடியாது. தொழிலைக் கருதும்போது உழைப்பு அளிப்புக்கோடு வலப்புறம் உயரும். அதாவது தேவைக் கோடு வலப்புறம் சாய்ந்தும், அளிப்புக் கோடு வலப்புறம் உயர்ந்தும் காணப்படும். இவை இரண்டும் கூலி மட்டத்தை நிர்ணயிக்கும்.

இறுதி நிலை ஆக்கக் கோட்பாட்டின் எடுகோள்கள்
(The assumptions of Marginal productivity Theory)

இறுதி நிலை ஆக்கக் கோட்பாடு உண்மையாவதற்கு அநேக நிபந்தனைகள் பூர்த்தியாக வேண்டியிருக்கிறது. இந்த நிபந்தனைகள் எவ்வளவுக்குப் பூர்த்தி ஆகின்றனவோ அவ்வளவுக்கும் இந்தக் கோட்பாடு சாதனங்களின் ஊதியத்திற்கு உண்மையான விளக்கம் தரும். இந்தக் கோட்பாட்டை உருப்படுத்திய கிளார்க் அவர்களே கீழ்க் கண்ட எடுகோள்களைக் குறிப்பிடுகிறார். எடு கோள்களை வெளிப்படையான எடுகோள்கள் (explicit assumptions) என்றும், மறைந்த எடுகோள்கள் (implicit assumptions) என்றும் இருவகையாகப் பிரித்துக் கூறுகிறார். இக்கோட்பாடின் அடிப்படையில் உள்ள மாறா நிலை சமூகம் (static society) வெளிப்படையான எடுகோள். மாறா நிலை சமூகத்தில் (1) மக்கள் தொகை மாறாது. (2) முதல் மாறாது. (3) தொழில் நுணுக்க அளவு மாறாது. (4) தொழில் நிறுவனங்களின் அமைப்புக்கள் மாறாது. (5) தேவை மாறாது.

இப்படியாக முக்கிய மாறுதல் காரணிகள் மாறாதிருப்பதால் சென்றகாலப் பொருளாதாரப் போக்கும், எதிர்காலப் பொருளா தாரப் போக்கும் ஒரே மாதிரியாக இருக்கும்.

ஆனால் இந்த இறுதி நிலை ஆக்கக் கோட்பாடு உண்மைக்கு மேற்கண்ட ஐந்து அம்சங்களும் நிறைவேற வேண்டுமென்கிற அவசியமில்லை. முதலும் உழைப்பும் மக்கள் தொகையும் மாறாதிருக்கின்றன என்று கொள்ள வேண்டிய அவசியமில்லை. உண்மையில் இறுதி நிலை ஆக்கத்தை அறிய வேண்டுமானால் முதலோ, உழைப்போ கணியத்தில் மாறுகிறது என்று வைத்துக் கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது.

அடுத்தபடியாக, கிளார்க் கூறும் மறைமுக எடுகோள்களைப் பார்ப்போம். அவையாவன:

(1) தொழிலதிபர்களைப் பொறுத்த மட்டில் அவர்களுக்கு இறுதி நிலை ஆக்கத்தை (ஆளெடுப்பதற்குமுன்) மதிப்பீடு செய்யத் தெரியும் என்று அநுமானிக்கப்படுகிறது.

(2) தொழில் அதிபர்களிடையே உழைப்பை வாங்கும் விஷயத்தில் பூரணப் போட்டி இருக்கிறது. அவர்களிடையே போட்டி இல்லாவிடில் தொழிலாளிகள் ஆக்கத்திற்குக் குறைந்த கூலி தரப்படுவார்கள்.

(3) தொழிலாளிக்கும் தன்னுடைய இறுதி நிலை ஆக்கம் எவ்வளவு என்பது தெரியும் என்று கொள்ளப்படுகிறது. [இந்த நிபந்தனை அவசியமில்லை. தொழில் அதிபர்களுக்கு இறுதி நிலை ஆக்கத்தை அறிய முடியுமானால் அதுவே போதும். அவர்களிடையே இருக்கும் போட்டியே தொழிலாளிக்கு அவனுடைய இறுதி நிலை ஆக்கத்துக்கு ஈடாகக் கூலி கிடைக்கும்படிச் செய்து விடும்.]

(4) தொழிலாளிகளுக்கு இடையே தடையிலாத பூரணப் போட்டி இருக்கிறது என்று அநுமானிக்கப்படுகிறது. இந்த நிபந்தனை இன்றேல் தொழிலாளிகள் கூடிப் போட்டியைக் குறைத்து விடுவார்களாகையினால் இறுதி நிலை ஆக்கத்துக்கு மேலே யிருக்கும் கூலியைக் கீழே இறக்க முடியாது. தொழிலாளிகளுக்குள் பூரணப் போட்டி யிருந்தால் இறுதி நிலை ஆக்கத்துக்கு மேல் கூலி கேட்பவர்கள் வேலையிலிருந்து விலக்கப்படுவார்கள். அவர்கள் போட்டியினால் மீண்டும் கூலி இறுதி நிலை ஆக்கத்துக் கீடாகும்.

(5) முதல் எளிதில் இடம் பெயரக் கூடியது (mobile).

(6) உழைப்பு இடம் பெயரக் கூடியது.

(7) எல்லாத் தொழிலாளிகளும் வேலையில் எடுத்துக் கொள்ளப்படுகிறார்கள். [கிளாசிகல் ஆசிரியர்கள் வேலையின்மை (unemployment) காலத்திய சாத்தியத்தை நினைக்கவேயில்லை. ஆக்கக்கோட்பாட்டுக் கொள்கையினர் (productivity theorists) வேலையின்மையானது இறுதி நிலை ஆக்கத்துக்கு எச்சமாகக் கூலி கேட்பதின் விளைவென்று கூறினார்கள். வேலை வாய்ப்பில்லாதவர்களே இல்லை. எல்லோரும் வேலைக்கெடுத்துக் கொள்ளப்

படுவார்கள். ஆகவே சூன்ய இறுதி நிலை ஆக்கம் காணப்பட மாட்டாது.]

(8) முதல் அத்தனையும் ஆளப்படுகிறது. [அநேக தொழில் களில் நிலை முதல் வேலையின்றி இருப்பது புறக்கணிக்கப்படுகிறது.]

(9) உழைப்பாளிகளின் பேர சக்தி (bargaining power) முதலாளி தொழிலதிபன் ஆகியோரின் பேரசக்திக் கீடாக உள்ளது என்று அநுமானிக்கப்படுகிறது.

(10) இவர்களுக்குள் நடக்கும் பேரத்தில் யாரும் தலையிடுவ தில்லை. அதாவது தலையிடாக் கொள்கை நிலவுவதாக அனுமானிக் கப்படுகிறது.

இனி இந்த எடுகோள்களை ஆராய்வோம். முதன் முதலாக மாருத அம்சங்களில் மாறுதல் ஏற்பட்டால் அதாவது இயக்க நிலை (dynamic) காணப்படுவதாயின் இந்த விதி எப்படித் திருத்தற் குள்ளாகிறது என்பதைப் பார்ப்போம்.

(1) இக்கோட்பாடு இறுதி நிலை ஆக்கம் கூலியை நிர்ண யிக்கிறதாகக் கூறுகிறது. ஆனால் கூலி மாறுதல் தொழிலாளி களின் இ.நி. ஆக்கத்தை மாற்றக் கூடுமானால், இந்த விதிக்கு நேர் முரணான காரண காரியத் தொடர்பு காணப்படும். இறுதி நிலை ஆக்கம் கூலியை நிர்ணயிக்கிறது என்று சொல்வதற்குப் பதிலாக, கூலி இ. நி. ஆக்கத்தை நிர்ணயிக்கிறது என்று சொல்ல வேண்டி வரும். ஆனால் கூலி உயர்வு தொழிலாளியின் ஆக்கத் திறனை அதிகப்படுத்தக் கூடுமே யொழிய இது நிச்சயமான விளைவாக இருக்குமென்று கூற முடியாது. ஏற்கெனவே கொடுத்து வரும் கூலியானது வசதியான வாழ்க்கைத் தரத்துக்குப் போதுமானதாக இருந்தால் ஆக்கத் திறன் அதிகமானதும், முன் உழைத்ததைவிடக் குறைந்த நேரத்திற்கு உழைத்து, பழக்கமான வாழ்க்கைத் தரத்திற்கு வேண்டிய கூலியை மட்டும் சம்பாதிக்க நினைக்கலாம். ஒரு நாளைக்கு 4 ரூபாய் வருமானம் விரும்புகிறவன் 8 மணியில் செய்யும் வேலையை 6 மணியில் செய்யக் கூடுமானல் 6 மணியில் 4 ருபாயைச் சம்பாதித்து விட்டு மீதி நேரத்தை ஓய்வாக்கிக் கொள்ளலாம். ஆகவே ஆக்கத்திறன் உயர்வு தலா ஆக்கத்தை உயர்த்துவது இன்றியமையாத விளைவன்று.

(2) கூலி உயர்ந்தால் முதலாளிகள் வேறு வகையில் ஈடு செய்ய முயல்வார்கள். உயர்ந்த கூலியைக்கொடுக்கும் அளவுக்குத்

தொழில் அமைப்பு முறையைத் திருத்தி ஆக்கத்திறனையே உயர்த்தலாம். அனவசியச் செலவுகளை நீக்கிப் புது முறைகளை நிறுவலாம். ஆனால் இப்படி நடக்குமா என்பது தொழில் அதிபர்களுக்கிடையேயுள்ளபோட்டியைப் பொறுத்தது. போட்டிப்பயமில்லாத முதலாளி இவ்வழிகளை ஆள நினைக்கவேண்டியதில்லை. கூலி மட்டத்திற்கும் நிறுவன முற்போக்குக்கும் உறுதியான தொடர்பு கூறமுடியாது. எல்லாக்கூலிகளும் உயர்ந்தால் பொறித்தொழிலிலும் கூலி உயரும். அதனால் ஆளுக்குப் பதிலாகப் பொறிகளை ஆள்வது தடைப்படலாம். ஆனால் இது பொறி செய்வதற்கு எவ்வளவு உழைப்பு வேண்டியிருக்கிறது என்பதைப் பொறுத்தது.

(3) அடுத்தபடி மறைமுக எடுகோள்களை ஆராய்வோம். பூரணப்போட்டி அடிப்படையில் எழுந்துள்ள எடுகோள்கள் பல இருக்கின்றன. தொழில் அதிபர்கள் இறுதிநிலை ஆக்கத்தை ஆட்களை எடுப்பதற்குமுன்கூட்டியே மதிப்பிட முடியுமா? அவர்கள் உறுதியாக, திட்டமாக மதிப்பிட முடியா தென்பதுண்மை. ஆனாலும் அநேக ஆண்டு அனுபவத்தின் பேரில் கிட்டத்தட்ட சரியான மதிப்பீடு அவர்களால் செய்ய முடியும் என்கிறார்கிளார்க். நவீன கணக்கு முறைகளும் உதவுகின்றன. போட்டிச் சூழ்நிலையில் எப்படியாவது ஒரு வகையில் மதிப்பீடு செய்வது இன்றியமையாததாகிறது. சரியாக மதிப்பிட முடியாத தொழில் அதிபன் தன்னுடைய ஆட்களுக்குக் குறைவாகக் கூலிதர முன்வந்தால் ஆட்களை இழப்பான். அதிகமாகத் தந்தால் நஷ்டம் அடைவான். தொழிலாளருக்குள் போட்டியும் தொழில் அதிபர்களுக்குள் போட்டியும் கொடுக்கவேண்டிய கூலியைப் புலப்படுத்திவிடும்.

(4) தொழில் அதிபர்களுக்கிடையே பூரணப் போட்டி இருக்கிறது என்று கொள்ள முடியுமா? இவர்களுக்கிடையே நேரடியாகவோ மறைமுகமாகவோ சங்கங்கள், கட்டுப்பாடுகள் இருக்கக்கூடும். இல்லாவிட்டாலும் ஒரு பெரிய தொழில் அதிபனின் பாதையை மற்றவர்கள் பின்பற்றக்கூடும். இவர்களுக்கு இடையேயுள்ள கட்டுப்பாடு எவ்வளவு கூலியைக் குறைக்கும் என்பதைப் பற்றிப் பொதுப்பட ஒன்றும்கூற முடியாது. ஒரே தொழிலில் உள்ளவர்கள் கட்டுப்பாட்டுடன் குறைக்க முடியுமளவுக்குப் பல தொழிலில் உள்ளவர்கள் கட்டுபாடுகளுடன் கூலியைக் குறைக்க முடியாது.

(5) தொழிலாளிக்கு அவனுடைய இறுதிநிலை ஆக்கம் தெரியுமா? அவனுக்கு அங்காடி நிலவரமும், உற்பத்தியில் தன்

னுடைய முக்கியத்துவமும் தெரிந்திருக்குமென்று நினைப்பதற்கில்லை. இதுவே அவன் பேரசக்தியைக் குறைக்கிறது.

(6) தொழிலாளிகளுக்குள் தடையிலாத போட்டி இருக்கிறதா ? முதலாளிகளுக்குள் போட்டி காணப்படுவதைவிட தொழிலாளிகளுக்குள் அதிகமான போட்டி காணப்படுகிறது என்பது உண்மை. ஆனால் தொழிற்சங்கங்கள் இப்போது தோன்றியுள்ளன. இந்தக் கோட்பாடு அனுமானிப்பதுபோல் உழைப்பாளிகள் தனித் தனியே போட்டியிடுகிறார்கள் என்பது இப்போது உண்மை அன்று. சங்கங்கள் தொழிலாளிகளைத் தொகுதியாக வைத்துப் பேரம் செய்கின்றன. ஆகவே கூலி நிர்ணயம் ஒரு பேர காரியமாக ஆகிவிட்டது.

(7) முதல், எளிதில் இடம் பெயரவல்லது என்பது பொதுவில் உண்மையான எடுகோள்.

(8) உழைப்பு, எளிதில் இடம் பெயரக்கூடும் என்பது அவ்வளவு உண்மையல்ல.

(9) எல்லா உழைப்பாளிகளுக்கும் வேலை கிடைக்கிறது என்பதும் உண்மையல்ல.

வேலையின்மை இந்தக் கோட்பாட்டை எப்படிப் பாதிக்கிறது ? அநேகர் வேலையின்றி இருப்பதினால் வேலை இல்லாதவர்கள் தங்கள் இன்றியமையாத வாழ்க்கைச் செலவை ஈடு செய்யும் அளவுக்குக் கூலி கொடுத்தால் வேலைக்கு வரச் சித்தமாயிருப்பார்கள். அவர்கள் ஏற்கத் தயாராயிருக்கும் கூலி, வேலையில் உள்ளவர்களுடைய இறுதிநிலை ஆக்கத்திற்குக் குறைவாக இருக்கலாம். வேலை இல்லாதவர்களுடைய போட்டி, வேலையுள்ளவர்களுடைய கூலியையும் அவர்களது இறுதிநிலை ஆக்கத்திற்குக்கீழ் செல்லும்படிக் குறைக்கலாம். இந்த அளவுக்குக் கூலி மட்டம் வீழாததற்குக் காரணம் (கூலியைக் குறைத்தால் மீண்டும் ஏற்ற முடியாது என்கிற பயத்தினால்) தொழிலாளிகள் குறைப்புக்கு இடம் கொடுக்கவில்லை என்பதேயாகும். ஆகவே பயிற்சி இல்லாத தொழிலாளிகள்தான் (unskilled labourers) தொழிலாளர் சங்கம் இல்லாத நிலையில் தம்முடைய கூலி, இறுதி நிலை ஆக்கத்திற்குக் குறைவாக இருக்கச் சம்மதிப்பார்கள்.

(10) எல்லா முதலும் ஆளப்படுகிறது என்கிற எடுகோள் எல்லா ஆட்களும் வேலைக்கு எடுத்துக் கொள்ளப்படுகிறார்கள்

என்கிற எடுகோளைவிட உண்மைக்கு முரணானது. மும்முரமாக வேலை நடக்கும்போதுங்கூட ஓரளவு முதற்பொருள்கள் வேலை யின்றி இருக்கக் காண்கிறோம். எல்லா உழைப்பாளிகளையும் வேலைக்கு எடுத்துக்கொண்டாலும் சில முதற்பொருள்கள் ஆளப் படாமல் இருக்கக்கூடும்.

(11) எல்லோருக்கும் பேரசக்தி சமமாக இருக்கிறது என்கிற எடுகோள் உண்மையல்ல. பேரத்தில் தொழில் அதிபர்களுடைய சக்தி அதிகமாயிருக்கும் என்பது வெளிப்படை. ஆனால் தொழி லாளிகளும் தொழில் அதிபர்களும் சங்கங்களாகப் பேரம் செய்வார் களானால் முடிவு அவர்களுடைய சக்தியைப் பொறுத்திருக்கிறது. தலையிடாக் கொள்கையை இப்போது செயலில் காணமுடியாது. தொழிலாளி விவகாரங்களில் அரசாங்கம் தலையிடுவது கண்கூடு.

ஆகவே நாம் மேற்கண்டவாறு பல எடுகோள்களின் உண்மையை அறிந்ததன் முடிவாகச் சொல்லக் கூடியது என்னவெனில் :—

(1) முதலாளிகள் இறுதிநிலை ஆக்கத்தைப்பற்றி மதிப்பிடக் கூடும் என்பதும், முதல் இடம் பெயரும் என்பதும், அரசாங்கம் தலையிடாது என்பதும் பெரும்பாலும் உண்மையே யொழிய (largely true) முற்றிலும் உண்மையல்ல.

(2) தொழிலாளிகளுக்குள் வேலைக்குப் போட்டியிருக்கும் என்பதும், தொழிலாளிகள் இடம் பெயர்வார்கள் என்பதும், முதலாளிக்குள் போட்டி இருக்கும் என்பதும் சாதாரணமாக உண்மையானாலும் (generally true) இவைகளைப் பொய்ப் பிக்கும் சக்திகள் காணப்படுகின்றன.

(3) எல்லா முதலும் ஆளப்படுகிறதென்பதும், எல்லா உழைப்பாளிகளும் எடுத்துக் கொள்ளப்படுகிறார்கள் என்பதும், தொழிலாளிக்குத்தன்னுடைய ஆக்கத்திறமையை மதிப்பிடத்தெரியு மென்பதும், பேரசக்தி எல்லோருக்கும் சமமாக இருக்குமென்பதும் ஓரளவுக்கு உண்மையேயொழிய (partially true) முற்றிலும் உண்மையல்ல.

மேற்கண்ட குறைபாடுகள் இறுதிநிலை ஆக்கக்கோட்பாட்டின் எடுகோள்கள் சம்பந்தமானவை. இனி, கோட்பாட்டில் எழும் சில பிரச்சினைகள் சம்பந்தமான குறைபாடுகளைப் பார்ப்போம்.

இந்த எடுகோள்கள் பற்றியே குறைபாடுகள் இந்தக் கோட்பாட்டுக்குக் கூறப்பட்டுள்ளன. எப்போதாவது இந்த எடுகோள்கள் அனைத்தும் உண்மையாகக் காணப்படலாம். ஆயினும் இந்தக் கோட்பாட்டின்படி ஒரு நிலையான கூலியை நிர்ணயிக்க முடியுமா, கூலி மேலும் கீழும் ஓரளவுக்காவது சலனமடைய இடம் உண்டா என்று எட்ஜ்ஒர்த் ஆராய்ந்தார். தேவைக்கோடு ஒரு தொடர்ந்த கோடு (continuous demand curve) என்ற எடுகோளைக் கைவிடுவோமானால் 'நிலையில்மண்டலம்' (range of indeterminateness) ஒன்று தோன்றும் என்றார். சாதாரண தேவைக்கோடு, ஆராய்ச்சி வசதி கருதி ஒரு தொடர்ந்த கோடாக வரையப்படுகிறது. தேவைக்கோடு தொடர்ந்த கோடாக இருக்க வேண்டுமானால் எடுக்கப்படும் ஆட்களின் தொகை மிகப் பெரியதாயிருக்கவேண்டும். அப்போதுதான் தேவைக்கோட்டில் ஒரு சிறு புள்ளி ஓர் ஆளைக்குறிப்பதாக இருக்கும். ஆளின் எண்ணிக்கை குறைவாய் இருக்குமானால் இந்தத் தொடர்ந்த தேவைக் கோட்டில் ஒரு புள்ளி $\frac{1}{4}$ ஆளை, $\frac{1}{2}$ ஆளைக் குறிப்பதாகும். ஒரு புள்ளி அளவுக்கு நகர்ந்தால் $\frac{1}{4}$ ஆள் $\frac{1}{2}$ ஆள் வீதத்தில் எடுக்கப்படுவதாகவோ குறைக்கப்படுவதாகவோ கூறவேண்டியிருக்கும் ஆட்களை இப்படி உண்மையில் பகுக்க முடியாதாகையினால் தொடர்ந்த கோடுவரைவது உண்மைக்குமுரணானதாகும். ஆகவே தேவைக்கோடு தொடர்ந்ததன்று என்றும், ஆட்களைப் பகுக்க முடியாதென்றும் கொள்வோமானால் தேவைக்கோட்டில் படிகள் உள்ளவாறு வரையவேண்டியிருக்கும். அப்போது ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கை ஆட்களின் இறுதிநிலை ஆக்கப்பாடு ஒரு நிலையான கணியமாக (definite quantity) இருக்காது. இந்த நிலையில் கூலிக்கு ஒரு புறவரம்பும் (external margin) உள் வரம்பும் (internal margin) இருக்கும்.

நாம் முன் கொடுத்த பட்டியலில் 10 ஆட்களை ஆளும்போது உள் வரம்பு ஐந்து ரூபாயாகவும், புற வரம்பு நான்கு ரூபாயாகவும் இருக்கும். (5ஆம்பத்தியைப்பார்க்கவும்)உள்வரம்பு கூலிக்கு உச்ச எல்லையையும், புற வரம்பு தாழ்ந்த எல்லையையும் காட்டும். இந்த எல்லைகளுக்குள் எடுக்கப்படும் ஆட்களின் எண்ணிக்கை மாறுமலிருக்கும். ஆனால் கூலி சலனம் அடையலாம். உள் வரம்புக்கு மேல் கூலி உயர்ந்தால் தொழில் அதிபன் சிலரை நீக்கி விடலாம். ஆனால் அவர்கள் வேலைக்குப் போட்டியிடுவது காரணமாகக் கூலி இறங்கும். புற வரம்புக்குக் குறைவாகக் கூலி வீழ்ந்தால் தொழில் அதிபர்கள் ஆள் எடுப்பை அதிகப்படுத்துவார்கள். அவர்களுடைய போட்டியின் காரணமாகக் கூலி உயரும். இந்த இரண்டு எல்லைகளுக்கும் இடையில், எடுக்கப்பட்ட ஆளின்

தொகையைப் பாதிக்காமலே, கூலியானது மாறக்கூடும். எவ்வளவுக்கெவ்வளவு வேலைக்கெடுக்கும் ஆட்களின் தொகை பெரியதாக உள்ளதோ அவ்வளவுக்கு இந்த வரம்புகள் நெருக்கமாக இருக்கும். மிகப் பெரிய தொகையில் ஆட்கள் வேலையிலிருந்தால் இரண்டும் மிக நெருக்கமாகி, தேவைக் கோட்டைத் தொடர்ந்த கோடாகத் தோன்றும்படிச் செய்யும்.

மற்ருெரு குறை இந்தக் கோட்பாட்டுக்குக் கூறப்படுகிறது. இந்தக் கோட்பாட்டின்படி ஒவ்வோர் ஆளெடுப்பு எண்ணிக்கைக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட சமநிலைக் கூலிமட்டம் (equilibrium wage level) இருக்கிறது. அதற்கு மேலோ கீழோ கூலியை மாற்றமுயன்ருல் சமநிலையை உண்டாக்கப் பொருளாதார சக்திகள் வேலை செய்யும். கூலி குறைந்தால் தொழிலாளருக்குத் தேவை உயரும்; முதலாளிகள் போட்டியிடுவார்கள். கூலி ஏறிஞல் ஆளெடுப்புக் குறையும்; ஆட்கள் போட்டி யிடுவார்கள். இச் சக்திகளிஞல் கூலி பழைய நிலையை அடையும். இந்த விளைவுகள் தோன்றச் சிறிது காலம் பிடிக்கும். ஆஞல் காலம் பிடித்தால் இந்தக் கோட்பாடு கூறுவதுபோல் பழைய கூலி மட்டமே மீள வேண்டிய அவசியமில்லை. ஏனென்ருல் கூலி இறுதி ஆக்கத்திற்குச் சற்று ஏற்றமாயின் அது கூலி ஆட்களின் திறமையை உயர்த்தி அவர்களுடைய இறுதி நிலை ஆக்கத் திறனையும் அதிகப் படுத்தலாம். ஆகவே முடிவில் பழைய ஆட்களேயன்றிப் புது ஆட்களும் எடுத்துக் கொள்ளப்படலாம். பழைய சமநிலை போய் ஒரு புதுச் சமநிலை தோன்றும். கூலி உயர்ந்து, ஆக்க சக்தி உயர்ந்து, ஆட்களுக்குத் தேவை உயர்ந்து, ஆள் எடுப்பும் உயருகிறது. இந்தக் கோட்பாடு இந்த விளைவுகள் 'மற்றவை மாருதிருக்க' என்ற எடு கோளை ஆண்டு புறக்கணிக்கிறது. இந்தக் கோட்பாடு தேவை நிலை (state of demand) மாறுதலைப்பற்றிப் பேசவில்லை.

பின்னர் ஹாப்சன் (Hobson) என்பவரும் இக் கோட்பாட்டைக் குறை கூறிஞர். இறுதி நிலை ஆக்கத் திறன் அடிப்படையில் பகிர்வை நிர்ணயிப்பது முடியாது என்றும், அதற்குக் காரணம் ஒருவகை சாதனத்தின் ஊதியப்பங்கை இறுதிநிலை ஆக்க வீதத்தில் கணக்கிட்டுத் தொகுத்தால் மொத்த ஊதியச் செலவு இந்தச் சாதனங்கள் அனைத்தும் உற்பத்தி செய்த மொத்த ஆக்கத்திற்கு (total joint product) மிகவும் அதிகமாகக் காணப்படும் என்றும், ஏனெனில் ஓர் அலகை விலக்கி விட்டால் ஏற்படும் உற்பத்திக் கேடு அந்த அலகுக்குப் புகட்டப்படும் இறுதி நிலை ஆக்கத்தைவிட மிகவும் எச்சமாக இருக்கும்; ஏனென்ருல் ஆள்

குறைப்பு உற்பத்தி முறை சீர்கேடாகலாம்; ஆகவே சாதனங்களின் ஆக்க உதவிக்கேற்ப மொத்த உற்பத்தியைப் பங்கிடுவது முடியாது என்றும் கூறினர். இந்த விதமான வாதத்திற்குப் பேராசிரியர் நைட் (Knight) தகுந்த விடை கொடுத்தார். மேற்கண்ட குறை காணப்படுவதற்குக் காரணம் நிறுவனத்தை மிகச் சிறிய நிறுவனமாகவும் அது ஆளும் சாதன அலகுகளைப் பெரியனவாகவும் எடுத்துக் கொண்டதாகும். உலகத்தில் உண்மையில் காணப்படுவது பெரிய நிறுவனங்களும் சிறிய அலகுகளும். இப்படிப்பட்ட நிலையில் ஓர் அலகு விலக்கப்பட்டால், உற்பத்தி குலையும் என்று நினைக்கக் காரணம் இல்லை. இறுதி நிலை ஆக்கக் கோட்பாடு ஓர் அலகு மிகச் சிறியதாக உள்ளது என்று அனுமானிக்கிறது; இப்படி அனுமானிப்பதற்கு அடையாளம், இறுதி நிலைக் கோடு தொடர்ந்த கோடாக வரையப்படுவதுதான். இப்படி அலகுகள் மிக நுண்ணியவை என்று கொள்வது உண்மை யன்றென்று வைத்துக் கொண்டாலும் இதன் காரணமாக இந்தக் கோட்பாட்டில் ஏற்படும் குறைபாடு மற்ற எடுகோள்களின் காரணமாக ஏற்படும் குறைபாடுகளை நோக்க மிக அற்பமானது. ஏகதேசமாகச் சில சாதனங்கள் நுண்மையாகப் பகுக்க முடியாதவையாக, அல்லது பகுக்கவே முடியாதவைகளாகக் காணப்படலாம். ஆனால் இவைகள் விதி விலக்குகளேயொழிய தொழில் உலகில் சாதாரணமாகக் காணப்படுவன அல்ல. இவ்விதமாக பேராசிரியர் நைட் இந்தக் குறைக்கு மறுப்புக் கூறினர்.

மற்றொரு குறைபாடு டேவன் போர்ட்டு, ஆட்ரியன்ஸ் (Davenport, Adriance) ஆகியோர் தந்தது. தொழிலாளியின் இறுதி நிலை ஆக்கம் என்பது ஒரு கூட்டு விளைவாகும் (joint product). இறுதி நிலை மனிதனை எடுத்துக் கொள்ளும்போது அவன் ஒத்துழைக்க நிலம், முதல் ஆகிய காரணிகளின் உதவியின்றி, உற்பத்தி ஒன்றும் செய்ய முடியாதாகையினால் இறுதி நிலை மனிதன் உற்பத்தி செய்வது அனைத்தும் உழைப்பின் விளைவு என்று கொள்வதுகூடாது என்பது இவர்களுடைய வாதம். பேராசிரியர் டாசிக் (Taussig) என்பவரும் 'எல்லா ஆக்கமும் கூட்டாகும்; ஆகவே தனித்தனிச் சாதனங்களிடையே துண்டு துண்டாக வகுக்க முடியாது' என்று கூறினர். இந்த வாதத்தைப் பற்றி நைட் கூறியது பின்வருமாறு:—

இந்த வாதத்துள் பொருளாதாரக் கருத்தில் ஆக்கத்திற்கும் (economic productivity) பொருளுருவில் ஆக்கத்திற்கும் (mechanical productivity) குழப்பம் இருக்கிறது. பொரு

ளுருவில் கருதினுல் இறுதி நிலே ஆளின் உற்பத்தியில் நிலத்தின் பங்கும் உழைப்பின் பங்கும் பிரிக்க முடியாததாகலாம். ஆனுல் பொருளாதார ஆக்கம் கருதப்பட்டால் நிலம் இன்றியமையாதது அன்று. ஏனென்ருல் கருத்தளவில் நிலம் ஆளிலிருந்து பிரிக்கக் கூடியது. ஒரு நிலம் கிடைக்கவில்லேயாயின் மற்ருெரு நிலத்தைக் கொண்டு ஈடு செய்யலாம். ஆகவே எந்த நிலமும் இன்றியமை யாதது அன்று. இதை விளக்க ஓர் உதாரணம் கொடுக்கிருர். பயன் பாட்டுக்கும் (utility) பொருளாதார மதிப்புக்கும் (economic value) அடிக்கடிக் குழப்பம் ஏற்படுவதுண்டு. காற்றுப் போன்ற இலவசப் பொருள், மக்களுக்கு இன்றியமையாதது. ஆனுல் எந்த ஒரு குறிப்பிட்ட காற்றுப் பகுதியும் ஒருவனுக்கு இன்றியமை யாததன்று. ஆகவே காற்றுக்குப் பொருளாதார மதிப்பில்லே. இது போலவே நிலம் உற்பத்திக்கு அவசியமாயினும் அது எளிதில் கிடைக்குமாஞல் எந்த ஒரு குறிப்பிட்ட நிலத்திற்கும் பொருளாதார மதிப்பு இல்லே. ஆகவே நிலத்தின் பொருளாதார மதிப்பைப் புறக்கணித்து இறுதி நிலே ஆளின் ஆக்க மதிப்பை மட்டும் பேச முடியும்.

கடைசியாக ஹாப்சன் கூறிய குறையை நைட் ஆராய்கிருர். ஹாப்சன் அநேக இடங்களில் இறுதி நிலே கண்டுபிடிக்க முடியாமல் இருக்கலாம் என்றும், சிலபோது சாதனங்கள் எந்த விகிதத்தில் கலக்கப்பட வேண்டுமென்பது இயற்கை நியதியாக இருக்கு மென்றும் இதனுல் இறுதி நிலே ஆக்கத்தைக் காண முடியாது என்றும் கூறினுர்.

பேராசிரியர் ராபர்ட்சன் (Robertson) இறுதி நிலே ஆக்கக் கோட்பாட்டுக்குக் கொடுக்கப்படும் சில மறுப்புக்களே ஆராய்ந் துள்ளார். சிலர் கூலியை நிர்ணயிக்கும் சக்திகளே ஒரு பொருளாதார விதியாக அமைக்க முயலுவதைக் கூட ஆட்சேபிக் கின்றனர். ஏனெனில் 'விதிகள்' இயற்கை சக்திகளின் (natural forces) செயலேக் குறிப்பன. ஆனுல் கூலியை நிர்ணயிக்கும் சக்திகள் மனிதச் செயலுக்குட்பட்டன. ஆகவே கூலி விதி (law of wages) என்று ஒன்றையும் நிறுவ முடியாது என்பர். இந்த வாதத்திற்கு மறுப்பாக ஸ்பர்ட்சன் 'மனிதனும் இயற்கையின் ஒரு பகுதியாகும்; பொருளாதாரம் மனிதனேப் பற்றிய படிப்பில் ஒரு பகுதியாகும்; ஆகவே மனிதன் நடத்தையைப் பற்றிய பொதுக் கூற்றுகளும் விதிகளாகும்' என்று கூறுகிருர்.

சிலர் இந்தக் கோட்பாடு இறுதி நிலே ஆக்கத்தால் கூலி நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்று கூறுவதாக நினேத்து ஆட்சேபம் கூறுகின்றனர். இந்தக் கோட்பாடு அப்படிக் கூறவில்லே. இது

கூறுவதெல்லாம் இறுதி நிலை மனிதனின் ஆக்கத்தைக் கூலி அளக்கிறது (measures) என்பதேயாகும். ஆகவே கொடுக்கப் படும் கூலிக்கும் எடுக்கப்படும் ஆளுக்கும் ஒரு தொடர்பு உண்டு என்பதே வற்புறுத்தப்படுகிறது. தனிப்பட்ட தொழில் அதிபனைப் பொறுத்த மட்டில் கூலி ஏற்கனவேயே அங்காடியில் நிர்ணய மானதொன்றுனதால், எடுக்கும் ஆட்களைத்தான் அவன் மாற்றக் கூடும். உள்ள கூலியை அனுசரித்து அவன் ஆளெடுக்கிறுன். ஆகவே உலகத்தில் கூலி பேரங்களினுல் நிர்ணயிக்கப்படும் கூலிக்கும் இறுதி நிலை ஆக்கத்துக்கும் உள்ள தொடர்பை அனுசரித்துத் தொழிலதிபன் ஆளெடுப்பான். இது விதிக்கு முரணன்று. ஆள் எடுப்பு, கூலிமட்டத்தைப் பொறுத்தது என்பதைத் தொழிற் சங்கங்களும் உணர்ந்து பேரம் செய்யும். உண்மையில் தொழிற் சங்கங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுக்கு மேல் கூலியை எதிர்பார்க்க மாட்டா என்பது அனுபவம். இதற்குக் காரணம் அவைகளும் இறுதி நிலை ஆக்கத்தை அனுசரித்தே பேரம் செய்கின்றன.

மூன்றுவதாகப் பல சாதனங்கள் கலந்து உற்பத்திச் செய்யும் நிலையில் இறுதி ஆட்சியில் ஒவ்வொரு சாதனத்துக்கும் உரிய ஆக்கத்தைப் (specific product) பிரிக்க முடியாது என்பதாகும். பெர்ஞர்ட்ஷா, பெட்ரண்டு ரசல் ஆகியோர் இப்படி நினைத் துள்ளனர். 'ஒரு குடியானவனும் அவனுடைய ஆட்களும் ஒரு கோதுமை விளைவிக்கும் நிலத்தில் விதைத்ததை அறுப்பார்களானுல் ஒவ்வொருவரும் கோதுமையில் எவ்வளவை உற்பத்தி செய்தார்கள் என்பதை உலகத்தில் யாரும் சொல்ல முடியாது' என்று பெர்ஞர்ட்ஷா கூறினுர். 'கைத்தொழில் சமூகத்தில் எந்த வஸ்துவையும் ஒரே மனிதன் செய்வதில்லை. அவன் பல லட்சம் பொருள்களில் ஒவ்வொன்றிலும் ஆயிரத்தில் ஒரு கூறுதான் செய்கிறுன். இந்தச் சூழ் நிலையில் ஒரு மனிதனுக்கு அவன் உழைப்பின் விளைவில் உரிமையுண்டு என்று சொல்லுவது முற்றும் அபத்தமானது. சாமான் வண்டிகளை (goods trains) இணைக்கும் வேலையுடைய ஒரு ரயில்வே கூலிக்காரனை எண்ணிப் பாருங்கள். கடத்தப்பட்ட பொருள்களில் அவனுடைய உழைப் பின் விளைவு எந்த விகிதம் என்று கூறுவது? இது முழுதும் தீர்க்க முடியாத ஒரு பிரச்சினை' என்றுர். இவர்களேயன்றி சில பொருளாதார நிபுணர்களும் கூட இவ்விதக் கருத்தை ஓரளவுக் காவது கொண்டுள்ளனர் என்று தெரிகிறது. டாசிக் (Taussig) தன்னுடைய பொருளாதாரத் தத்துவத்தில் (Principles of Economics) கருவியை ஆளும் உழைப்புக்குரிய தனி ஆக்கம் என்று ஏதும் தனியாக இல்லை என்றுர். கேசல் (Cassel)

என்பாரும் தன்னுடைய சமூகப் பொருளாதாரக் கோட்பாடு (Theory of Social Economy) என்கிற நூலில் 'ஒரு குழி தோண்டியிருந்தால், மேலும் ஒரு மனிதனை எடுக்கும்போது, அவனுக்கும் ஒரு மண்வெட்டி கொடுத்தாலொழிய, உற்பத்தியில் எந்த மாறுதலும் ஏற்படாது' என்றார்.

இவைகளுக்கு மறுப்பு என்ன? கிளார்க் (J. B. Clark) என்பவர் நீண்ட நோக்கை மேற்கொண்டு (long distance view) பதில் எழுதி இருக்கிறார். ஆள் எண்ணிக்கை மாறும் போது உற்பத்தியில் ஆளப்படும் முதல் சாதனத்தின் தொகை மாறாதிருக்க, அதன் தன்மை மாறுவதாகக் கொள்ளலாம். ஆட்கள் தொகை கூடினாலும் குறைந்தாலும் முதலின் உருவம் (firm) மாறச் செய்கிறது. 9 ஆட்களிருந்த இடத்தில் 10 ஆட்கள் ஒரு குழியைத் தோண்ட நியமிக்கப்படுவார்களாயின் முன்னைய, விலை ஏற்றமாயுள்ள, 9 மண்வெட்டிகளுக்குப் பதிலாகக் குறைந்த விலையுடைய 10 மண் வெட்டிகள் தரப்படுவார்கள். 10 பேர் வேலை செய்ய இடம் இல்லையானால் 10-வது மனிதனுக்கு ஒரு வாளி (bucket) தரப்பட்டு, அவன் மற்ற 9 பேருக்கும் தண்ணீர் கொண்டு வரும் வேலையில் அமரலாம். இப்படி நாம் கருதக் கூடுமானால் ஒரு சாதனம் மாறாதிருக்க மற்ற சாதனங்களை மாற்ற முடியும் என்பதும், ஒரு சாதனத்திற்கு மட்டும் நிலையான இறுதி நிலை ஆக்கக் கோட்டை வரையக் கூடும் என்பதும் தெரியும்.

ஆகவே சாதனங்கள் உருமாறும் தன்மை உடையன (variability of form) என்று வைத்துக் கொண்டால் ஒவ்வொரு சாதனத்தின் இறுதி நிலை ஆக்கத்தைக் கண்டு பிடிக்க முடியும். போதிய காலம் கொடுக்கப்பட்டால் எல்லாச் சாதனங்களும் விகிதத்தை மாறக் கூடியதாக வைத்துக் கொள்ளலாம். அப்படியானால் இறுதி நிலை ஆக்கம் நிர்ணயமாகிவிடும். மற்றொரு வழியாகவும் இந்தப் பிரச்சினையைத் தீர்க்க முடியும். விகிதாசாரம் ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலில் மாற்ற முடியாத மாதிரியிருந்த போதிலும் பல தொழில்களில் சாதனக் கலப்பு விகிதங்கள் வேறுபடுமானால் ஒற்றுமை, வேறுபாடு (agreement and difference) முறையில் ஒரு சாதனத்தின் ஊதியத்தை அறிய முடியும்.

ஆகவே இரண்டுவிதத்தில் இப்பிரச்சினையைத் தீர்க்கலாம். மாறாச் சாதனத்தையும் உரு மாறக்கூடும் என்று வைத்துக் கொண்டு மாறும் சாதனத்தில் இறுதி நிலை ஆக்கத்தை நிர்ணயிக்கலாம். மாறாச் சாதனம் உரு மாற்ற முடியாதாயின் வேறு தொழில்களில் விகிதாசாரம் வேறுபடுமானால் அதைக் கொண்டு இறுதி நிலை ஆக்கத்தை நிர்ணயிக்கலாம்.

நிறுவனத்தின் தேவை
(Demand of the firm)

விளைவு விதி (laws of return) அங்காடியில் சாதனத்தின் விலைகள், அங்காடியில் பண்டத்தை விற்கக் கூடிய விலை ஆகியவை தெரிந்தால் ஒரு நிறுவனம் ஒரு சாதனத்தில் எவ்வளவு வாங்கும் என்பதை நிர்ணயிக்கலாம். நிறுவனத்தின் தேவை ஷெட்யூலைப் (schedule) பெறும் முறையைக் கீழ்க்கண்ட அட்டவணை காட்டுகிறது.

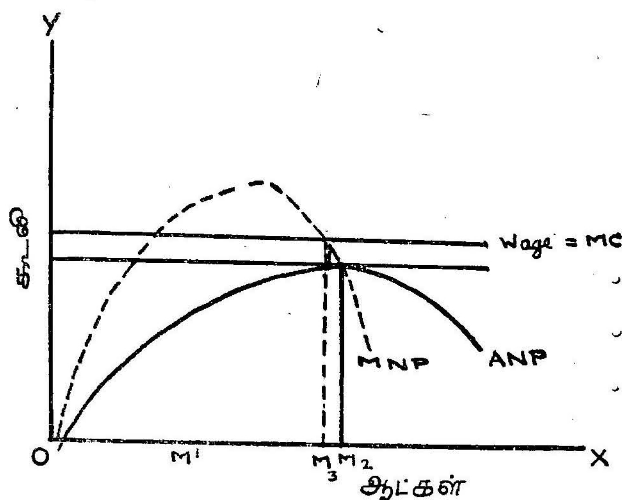
இறுதிநிலை ஆக்கமும் சாதனத் தேவையும்

(உழைப்புச் சாதன விலை ரூ. 5: மாறுச்சாதன விலை ரூ. 10: ஒரு பண்ட அலகு விற்பனை விலை ரூ. 0·10)

1 சாதனக் கணியம் quantity of factor	2 மொத்த ஆக்கம் அலகு	3 இ. நி. தூல ஆக்கம் Marginal physical product	4 மாறும் சாதனச் செலவு Total cost of factor	5 மொத்தச் செலவு-மாறுச் செலவுட் பட Total cost including fixed cost	6 மொத்த விற்பனை வருவாய் Total receipts	7 நிகர லாபம் net profit	8 இ. நி. ஆக்கத்தின் மதிப்பு value of marginal product
			ரூ.	ரூ.	ரூ.	ரூ.	ரூ.
1	50	50	5	15	5	−10	5
2	130	80	10	20	13	− 7	8
3	250	120	15	25	25	0	12
4	400	150	20	30	40	10	15
5	520	120	25	35	52	17	12
6	620	100	30	40	62	22	10
7	700	80	35	45	70	25	8
8	770	70	40	50	77	27	7
9	830	60	45	55	83	28	6
10	880	50	50	60	88	28	5
11	920	40	55	65	92	27	4
12	950	30	60	70	95	25	3
13	970	20	65	75	97	22	2
14	980	10	70	80	98	18	1

மாறும் சாதன விலை 5 ரூபாயாகக் கணக்கிடப்பட்டிருக்கிறது. இறுதி நிலை ஆக்கம் 10 ஆட்களை ஆளும்போது 5 ரூபாயாக இருக்கிறது. ஆகவே 10 ஆட்கள் எடுக்கப்படுவார்கள்.

சாதனத் தேவைக்கோடு சாதனத்தின் இறுதி நிலை ஆக்க மதிப்பைக் காட்டுகிறது. இறுதி நிலை வருவாயைவிட சாதனத்தின் ஆக்கம் அதிகமாய் இருந்தால் மேலும் மேலும் சாதனம் வாங்கப்படும். இறுதி நிலை ஆக்கம் ஏறுமுகத்தில் உற்பத்தி நிற்காது. மேலும் மேலும் ஆட்கள் எடுக்கப்படுவர். இறுதி நிலை வீழும் பகுதிதான் நிறுவனம் கருதும் பகுதியாகும். இறுதி நிலை ஆக்கம் குறைந்து செல்லும்போதுதான் எந் நிலையில் இறுதி நிலை ஆக்கம், கூலி மட்டத்துக்கு விழுகிறது என்று பார்த்து அதோடு நிறுத்திக்கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது. படம் இதை விளக்குகிறது.



படம் 77.

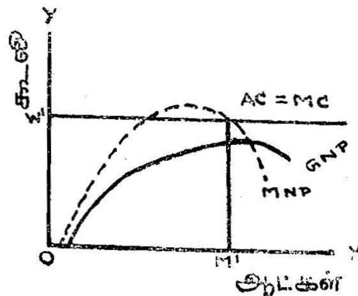
நிறுவன ஆள் எடுப்பு

இந்தப் படத்தில் அங்காடிக் கூலி வீதம் W^1 ஆக இருந்தால் நிறுவனம் OM^1 ஆட்களை எடுப்பதானால் அது பெறக்கூடிய ஆதாயத்தை இழந்து விடுகிறது. ஏனென்றால் அதற்கு மேலும் ஆட்களை எடுப்பதால் இறுதி நிலை ஆக்கம் கூலிக்குமேல் எச்சமாக வளர்ந்து செல்லும் நிலை S வரையிலும் இருக்கிறது. அதைப் பயன்படுத்தாது விடுவதாகும். அதற்கு மேலும் இறுதி நிலை ஆக்கக் கோடு வீழ ஆரம்பித்தாலும் இறுதி நிலை ஆக்கம் கூலிக்கு எச்சமாக இருப்பதால் ஆதாயமுண்டு. நிறுவனம் சமநிலை அடைய R என்கிற நிலைவரையில் இறுதிநிலை ஆக்கக்கோட்டைப் பின்பற்றலாம். அந்த நிலை வந்ததும் OM^3 ஆட்கள் எடுத்துக்

கொள்ளப்படுகிறுர்கள். அதற்கு மேலும் ஆட்களை எடுப்பதினுல் இறுதி நிலை ஆக்கம் கொடுக்கும் கூலியைவிடக் குறைவாக இருக்கும். ஆதலால் அதற்குமேல் ஆள் எடுக்கப்படமாட்டார்கள். ஆகவே நிறுவனத்தின் சாதனத் தேவைக்கோடு இறுதி நிலை ஆக்கம் வீழும் பகுதி மட்டுமே என்று தெரிகிறது. இப்படிப் பெற்ற இறுதி நிலைத் தேவைக்கோடு குறுங்கால தேவைக் கோடாகும் (short run demand curve).

ஒரு தொழில் துறையின் சாதனத் தேவைக்கோடு (Industry demand for labour)

மேலே படத்தில் நிறுவனம் குறுங் காலத்தில் OM ஆட்களை எடுத்து எச்ச இலாபத்தைப் பெற்றது என்று கூறினேம். நெடுங் காலத்தில் இது என்னவாகிறது என்று பார்க்க வேண்டும்.

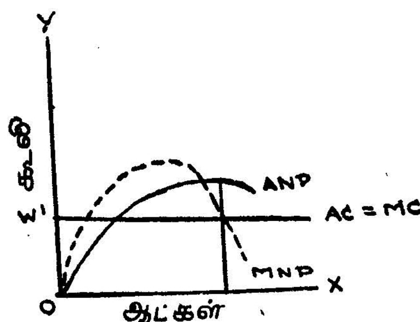


படம் 78.
நஷ்டத்தால் சமநிலை இல்லை

குறுங்காலச் சமநிலை (short run equilibrium) படத்தில் நிறுவனத்தின் சம நிலை உண்டானபோது இறுதி நிலைச் செலவும் (கூலியும்) இறுதி நிலை நிகர ஆக்கமும் (marginal net product) சமமாக இருக்கின்றன. ஆனுல் சராசரி நிகர ஆக்கம் (average net product) அதாவது சராசரிச் செலவு (average cost) = இறுதி நிலைச் செலவுக்குக் (marginal cost) குறைவாக இருக்கிறது. இதனுல் நிறுவனம் நஷ்டப்படுவதாகத் தெரிகிறது. ஆகவே இறுதி நிலை நிறுவனங்கள் (marginal firms) தொழிலை விட்டு வெளியேறும். இதனுல் பண்ட உற்பத்தி குறையும். அதன் விலை உயரும். விலை உயர்ந்ததும் சராசரி நிகர ஆக்கக் கோடு (average net product curve) மேல் எழும். அதோடு இறுதி நிலை நிகர ஆக்கக்கோடும் மேல் எழும். சராசரி ஆக்கக் கோடு கொடுக்கப்பட்ட கூலிக் கோட்டைத் தொடும் நிலை வந்ததும்

சராசரிச் செலவுக்கும் (average cost) சராசரி ஆக்கத்துக்கும் சமப்பாடு உண்டாகும். இதுவும் அல்லாமல் நிறுவனங்கள் தொழில்களைவிட்டு வெளியேறும்போது ஆட்களுக்கிருந்த தேவை குறைவதால் கூலியும் இறங்கலாம். அதாவது சராசரிச் செலவுக் கோடு (average cost curve) கீழ் இறங்கலாம். இப்படி இறங்கினால் இந்தக் காரணத்தாலும் விரைவில் சமநிலை உண்டாக வழி ஏற்படுகிறது.

மேலே தனி நிறுவனம் சம நிலையில் இருந்தும் நஷ்டம் ஏற்பட்ட காரணத்தினால் தொழில் சம நிலையில் இல்லாதபோது எப்படி நெடுங்காலத்தில் நிறுவனங்கள் வெளியேறுவதினால் தொழிலிலே சமநிலை ஏற்படுகிறது என்று பார்த்தோம். கீழே கொடுத்துள்ள படம் கூலி, அதாவது சராசரிச் செலவு (average cost) சராசரி நிகர ஆக்கத்துக்குக் குறைவாக இருப்பதினால் எப்படி இலாபம் ஏற்படுகிறது என்று காட்டுகிறது.



படம் 79.
இலாபத்தால் சமநிலை இல்லை

நிறுவனம் சமநிலையில் இருந்தும் எச்ச இலாபம் காரணமாகத் தொழில் சமநிலையில் இல்லை. ஆகவே நிறுவனங்கள் இத் துறையில் புகும். உற்பத்தி அதிகமாகும். விலைகள் வீழும். அதேபோது புது நிறுவனங்களின் தேவை காரணமாகக் கூலி உயரலாம். ஆகவே விலை உயர்வதினாலும் கூலி உயர்வதினாலும் இரண்டு வழியாகவும் சமநிலை விரைவில் ஏற்படலாம்.

நிறுவனத் தேவை, தொழில் தேவை வேறுபாடு

தொழிலில் தேவைக் கோடு தனி நிறுவனங்களின் தேவைக் கோடுகளின் தொகுப்பு என்று சொல்வதற்கு இல்லை. தனிச் சாதனத்தின் தேவைக் கோட்டை வரையும்போது தொழிலின்

மொத்த உற்பத்தியும் பண்டத்தின் விலையும் மாருதிருக்கின்றன என்ற எடுகோள் பொருத்தமானது. ஏனென்றால் ஒரு தனி நிறுவனத்தின் உற்பத்தி அங்காடி விலையைப் பாதிக்காது. ஆகவே, சாதனங்கள் B C D ஆகியவற்றின் கணியங்கள் தெரிந்திருந்தால், சாதனம் A-யினுடைய இறுதிநிலை ஆக்கத்தைக் (marginal productivity) கணிக்க முடியும். A-யின் இறுதி நிலை ஆக்கத்தை அங்காடிப் பண்ட விலையால் பெருக்கினால் A-சாதனத்துக்குள்ள தேவைக் கோடு கிடைத்துவிடும். ஆனால் தொழிலில் சமநிலை இல்லாத காரணத்தால் எல்லா நிறுவனங்களின் உற்பத்தியும் மாறும்போது அவைகளின் பண்டத்தின் விலையும் மாறும். அதனால் ஒவ்வொரு பண்ட விலைக்கு ஏற்ப ஒரு தனிச் சாதனத் தேவைக் கோடு ஒவ்வொரு நிறுவனத்துக்கும் வரைய வேண்டி வரும். இப்படி நிகழும்போது தொழிலின் தேவைக் கோட்டைக் கண்டுபிடிப்பது எப்படி? இதற்கு ஸ்டிக்ளர் (Stigler) ஒரு முறை கூறியுள்ளார். ஒரு தொழில் குறுங்காலத்தில் சமநிலையுடையதாக, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் சமநிலையில் இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். அதோடு சராசரி விலையும் சராசரிச் செலவும் சமமாக இருக்கின்றன. இந்நிலையில் சாதனம் A-யினுடைய விலை வீழ்வதாக வைத்துக் கொள்வோம். அதனால் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இந்தச் சாதனத்தை முன்னைவிட அதிகமாக ஆளும். இதனால் தொழிலின் மொத்த உற்பத்தி அதிகப்பட்டுப் பண்டத்தின் விலை வீழும். விலை இறங்கிய A சாதனத்தை வேறு சாதனங்களுக்குப் பதிலீடு செய்வார்கள். அப்போது மற்றச் சாதனங்களின் விலைகள் இறங்கும். அதேபோது ஆட்சி அதிகப்படும் A சாதனத்தின் விலையும் ஏறலாம். முடிவாக நிறுவனத்தில் ஒரு குறுங்காலச் சமநிலை உண்டாகும். பண்டத்தின் விலை குறைந்திருக்கும். A சாதனத்தின் ஆட்சி அதிகப்பட்டிருக்கும். மற்ற சாதனங்களின் ஆட்சி, பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சிக்கேற்ப அதிகப்படலாம்; குறையலாம்.

இப்படியேதான் பல தொழில்களின் தேவைக் கோடுகளைத் தொகுத்துப் பொருளாதாரத்தின் (Economy) தேவைக் கோட்டை நிர்ணயிப்பது முடியாத காரியம். ஒரு தொழிலின் தேவைக்கோடு பிற தொழில்களில் சாதனத்துக்குள்ள தேவைக் கோட்டைப் பொறுத்தது. கார் உற்பத்திச் செலவு குறைந்தால் அதன் விலை குறையும். விற்பனை அதிகமாகும். ஆனால் இது எஃகுக்குள்ள தேவையை அதிகப்படுத்தும். ஆனால் கார்த் தொழிலில் ஏற்பட்ட தேவையோடு முன்னிருந்த எஃகுத் தேவையைக் கூட்ட முடியாது. ஏனென்றால் கார் விலை வீழ்ந்தது ரயில்வே எஃகு தேவையைக் குறைத்திருக்கலாம். ஆகையினால்

மொத்தத் தேவையில் ஏற்படும் மாறுதல், பதிலீட்டுப் பொருள்களை உண்டாக்கும் தொழில்களின் தேவைகளில் ஏற்படும் மாறுதல் களின் தொகையைவிடக் குறைவா யிருக்கும். நிரப்பிப் பொருள்களை உண்டாக்கும் தொழில்களின் தேவைகளில் ஏற்படும் மாறுதல்களைவிட அதிகமாக இருக்கும்.

தேவைக்கோட்டின் நிலையும் நெகிழ்ச்சியும்
(The position and elasticity of demand curve)

நாம் தேவைக் கோட்டின் பொதுப் போக்கைப்பற்றி ஆராய்ந்தோமேயொழிய தேவைக் கோட்டின் நிலையையும் அதன் சரிவையும் பற்றி ஒன்றும் கூறவில்லை. உழைப்பின் அளிப்புக் கோடு (supply of labour) ஒரு விதமாக இருக்க, நிர்ணயிக்கப் பட்ட கூலியின் அளவு தேவைக் கோட்டின் நிலையையும் (position) நெகிழ்ச்சி (elasticity) யையும் பொறுத்தது என்பது வெளிப்படை. தேவைக் கோட்டின் நிலையை நிர்ணயிப்பன எவை? தேவைக் கோட்டின் நிலை என்பது ஒவ்வொரு கூலி மட்டத்திலும் எவ்வளவு ஆட்கள் தேவைப்படுகிறார்கள் என்ப தாகும். தேவைக் கோட்டின் நிலையை நிர்ணயிப்பவைகளில் முக்கியமானவை வருமாறு :—

(1) **பண்டத்துக்குள்ள தேவை :—**பண்டத்துக்குத் தேவை எவ்வளவு அதிகமாக இருக்கிறதோ அவ்வளவு சாதனத் தின் விலையும் அதிகமாக இருக்கும். ஏனென்றால் சாதனத் துக்குக் கொடுக்கக் கூடிய ஊதியம் (demand price) அதன் இறுதி நிலைப் பொருளுற்பத்தியின் விலையாகும். பண்டத்துக்கு விலை ஏறினால், அதாவது குறிப்பிட்ட அலகுகளை முன்னை விட அதிகமான விலையில் விற்க முடியுமானால், உழைப்புக்குள்ள தேவைக் கோடு மேல் உயரும். ஏனென்றால் ஒவ்வொரு நிறுவனத் திலும் உழைப்பின் வருவாய் ஆக்க சக்திக் (revenue productivity) கோடுகள் உயரும்.

(2) ஒரு சாதனத்தோடு எவ்வளவு அதிகமாக மற்றச் சாதனங்கள் ஆளப்படுகின்றனவோ அவ்வளவுக்கு இந்தச் சாதனத்துக்குத் தேவை அதிகமாக இருக்கும். ஏனென்றால் எவ்வளவுக்கு வேறு சாதனங்கள் ஒத்துழைக்கின்றனவோ அவ்வளவுக்கு இறுதிநிலைத் தூல ஆக்கம் அதிகமாகும். ஆகவே தேவை அதிகப்படும். மற்றச் சாதனங்கள் இதற்குப் பதிலீட்டுத் தன்மை உடையனவாயிருந்தால்தான் ஒரு சாதனத்துக்குள்ள தேவை மற்றச் சாதனங்கள் ஆள்வதினால் குறையும்.

(3) ஆட்சி எவ்வளவுக்கெவ்வளவு திறமையாகச் செய்யப் படுகிறதோ அவ்வளவுக்கும் உற்பத்தி சக்தி உயருமாகையினுல் உழைப்புக்குத் தேவை உயரும்.

(4) கூலி மட்டமும் உழைப்புத் திறமையை உயர்த்தி அதனுல் ஒவ்வொரு விலையிலும் வாங்கப்படும் உழைப்புக் கணியத்தை அதிகப்படுத்தலாம். கூலி உயர்வும் திறமையான நிறுவன அமைப்பும் இறுதிநிலை ஆக்கத்தை உயர்த்துவது மூலம் சாதனத் தேவைக் கோட்டை உயர்த்துகின்றன.

தேவைக் கோட்டின் நெகிழ்ச்சி

தேவைக் கோட்டின் நெகிழ்ச்சியை நிர்ணயிப்பனவற்றுள் சில வருமாறு:—

(1) உழைப்பு உண்டாக்கும் பண்டத்துக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியுடையதாயின், உழைப்புத் தேவையும் நெகிழ்ச்சி யுடையதாக இருக்கும். ஏனென்ருல் பண்டத் தேவை நெகிழ்ச்சி தான், சாதனத்தின் இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கத்தை நிர்ணயிக் கிறது.

(2) பண்டத் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒருவாறிருக்க, உழைப்புக் குள்ள தேவை, மொத்த உற்பத்திச் செலவில் கூலிச் செலவு எந்த விகிதமாயுள்ளது என்பதையும் பொறுத்தது. உதாரணமாக உற்பத்திச் செலவில் கூலி 50 சதவீதமாகவும், சராசரிக் கூலி மட்டம் 10 சதவீதம் வீழ்வதாகவும் இருந்தால் உற்பத்திச் செலவு 5 சதவீதம் வீழும். விலையைக் குறைக்கலாம். (நெகிழ்ச்சிக்கேற்ப) பண்ட விற்பனை அதிகமாகும். உழைப்புக்கும் தேவை அதிகப் படும். மொத்தச் செலவில் உழைப்புச் செலவு 20 சதவீதமானுல் 10 சதவீதம் கூலி இறக்கம் விலைகளை 2 சதவீதம்தான் குறைக்கும். விற்பனை ஏற்றம் அவ்வளவு அதிகமாக இருக்காது. ஆகவே உழைப்புத் தேவை உயர்வும் அதிகம் இருக்காது.

(3) ஒரு சிறு அளவுக்குக் கூலியைக்குறைத்தால் அதன் விளை வாக உற்பத்தி அதிகப்பட்டால் இந்த உற்பத்திப்பெருக்கம் சிலபுறப் பருமச் சிக்கனங்களைத் (external economies of scale) தரலாம். இது உழைப்புத் தேவைக்குள்ள நெகிழ்ச்சியை அதிகப்படுத்தும். மேலே கூலி மொத்தச் செலவில் 50 சதவீதமாக இருந்தபோது 10 சதவீதம் கூலி இறக்கம், உற்பத்திச் செலவை 5 சதவீதம்

குறைக்கும் என்றேம். பண்ட விலைகள் இதனுல் விழுவதாகவும் பண்டத் தேவை நெகிழ்ச்சி குறைவாக (-1) இருப்பதாகவும் வைத்துக் கொள்வோம். ஆகவே உற்பத்தி 6 சதவீதம் உயரும். உழைப்புக்குள்ள தேவையும் உயரும். உழைப்புத் தேவைக்குள்ள நெகிழ்ச்சி $\frac{5}{10} = 0.5$. இப்படி உற்பத்தி அதிகப் படுவது சில சிக்கனங்களைத் தரலாம். அதனுல் சராசரிச் செலவு இந்த 5 சதவீதத்துக்கு மேல் விழலாம். ஆகவே முடிவில் விலைகள் 10 சதவீதத்துக்குக் குறைவாக இருக்கும். உற்பத்தி 10 சதவீதம் அதிகமாக இருக்கும். உழைப்புத் தேவை நெகிழ்ச்சி இப்போது 1–ஆக இருக்கும். இது பண்டத் தேவை நெகிழ்ச்சிக்குச் சமமாயிருக்கும். ஆகவே சிக்கனங்கள் இருக்கு மானுல் பண்டத் தேவை நெகிழ்ச்சியைவிட உழைப்புத் தேவை நெகிழ்ச்சி அதிகமாகலாம் என்பதாகிறது.

(4) கூலி வீழும்போது மற்றச் சாதனங்களைவிட அது மலிவாகத் தோன்றுமாதலால் அது மற்றச் சாதனங்களுக்குப் பதிலீடு செய்யப்படும். ஆனுல் அதிகமாக ஆளப்படும்போது உழைப்பின் இறுதிநிலைத் தூல ஆக்கமும் இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கமும் குறையும். முடிவில் அதனுடைய இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கம் அதனுடைய இறங்கிய கூலிக்குச் சமமாகும். முடிவில் குறையும் இறுதிநிலை ஆக்கம், இதனுடைய குறைந்த கூலிக்குச் சமமாகும். ஆகவே உழைப்புக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சி எப்படி யிருக்கும் என்பது, அதிகமான உழைப்பை ஆண்ட மற்றச் சாதனங்களைக் குறைக்கும்போது எந்த நிலையில் இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கமும் இறுதிநிலை வருவாய்ச் செலவும் சமமாகின்றன என்பதைப் பொறுத்தது.

(5) மற்றச் சாதனங்களின் அளிப்பு நிலையும் உழைப்பின் நெகிழ்ச்சியைப் பாதிக்கும். இரண்டு சாதனங்கள் A, B ஆளப் படுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். A கூலியாக இருந்தால் அது விழும்போது B-க்குள்ள தேவை இரண்டு வகையில் பாதிக்கப் படலாம். இப்போது A மலிவாக இருப்பதினுல் அதன் ஆட்சி அதிகமாகவும் B-யின் ஆட்சி குறைவாகவும் செய்யப்படலாம். அதேபோது A விலை குறைந்ததினுல் அதை அதிகப்படியாக ஆளும் காரணமாகப் பண்டங்களின் விலை வீழலாம்; விற்பனை அதிகமாகலாம். இப்படி விற்பனை அதிகமாகும்போது B-க்குள்ள தேவையும் உயரலாம். ஆகவே B எப்படி நிகரமாகப் பாதிக்கப் படுகிறது என்பது இந்த இரண்டு வகை விளைவுகளையும் பொறுத்தது. முதலில் கூறிய விளைவு பதிலீட்டு விளைவு என்று

சொல்லலாம். (B-க்குப் பதிலாக A பதிலீடு செய்யப்படுவதால் B-யின் தேவை குறையலாம்). இரண்டாவது விளைவு பரும விளைவு (scale effect) எனப்படும். உற்பத்தி அதிகமானதால் B-க்குத் தேவை அதிகப்படுகிறது. ஒரு விளைவு B-க்குத் தேவையைக் குறைக்கிறது. மற்றொன்று ஏற்றுகிறது. நிகர விளைவு B-க்குத் தேவையை உயர்த்துவதாக வைத்துக் கொள்வோம். அதாவது சாதனங்களின் பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சியைவிட பண்டத் தேவை நெகிழ்ச்சி அதிகமாக இருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். அப்போது B-க்குத் தேவை அதிகமாகும்போது B-யின் அளிப்பு, பூரண நெகிழ்ச்சி அற்றதாயின் B-யின் விலை உயரும். எவ்வளவு உயரும் என்பது அதன் அளிப்பு நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது.

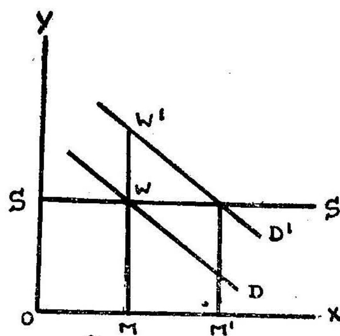
இதற்கு எதிரிடையாக நிகர விளைவு B-யின் தேவையைக் குறைப்பதாயின், B-யின் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி குறைவாயிருந்தால் அதன் விலை குறையும். இப்படி B-யின் விலை பாதிக்கப்படுவதால் அது பண்டத்தின் விலையையும் பாதிக்கலாம். பண்டத்தின் விலை மாறுவது மீண்டும் இரண்டு சாதனங்களின் தேவையையும் பாதிக்கக்கூடும். எவ்வளவு பாதிக்கப்படும் என்பது பண்டத்தின் தேவை நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது. இப்படி விளைவுகள் பின்னித் தோன்றும்.

உழைப்பின் அளிப்பு
(Supply of labour)

உழைப்பின் தேவையைப்பற்றி நாம் எச்சரிக்கையாக ஆராய வேண்டியிருந்தது. அதைவிட அதிகமான எச்சரிக்கைஉழைப்பின் அளிப்பைப்பற்றி ஆராயும்போது வேண்டியிருக்கிறது. ஏனென்றால் மற்றச் சாதனங்களைப் போலன்றி உழைப்பு அளிப்பு, முன்னர்க் கூறியபடி, பணச் சார்பற்ற அநேக அம்சங்களை உடையதாக இருக்கிறது.

உழைப்பு அளிப்பு (supply of labour) என்பது ஒரு பன்முக இனம் (multi-dimensional factor). அளிப்பை மாற்று வதானல் உழைப்பின் நான்கு அம்சங்களில் ஒன்றை மாற்றினால் போதுமானதாக இருக்கும். இந்த நான்கு அம்சங்களாவன: உழைப்பு நேரம், உழைப்பாளிகள் எண்ணிக்கை, உழைப்புத் திறமை (skill), உழைப்பின் வன்மை (intensity of work). ஆனல் முன்னிரண்டும்தான் கணிக்கக் கூடியவை. நாம் உழைப்பின் அளிப்பைப் பற்றிப் பேசும்போது உழைப்பாளிகள் எண்ணிக்கை, அவர்கள் உழைக்கும் நேரம் ஆகியவைகளைப்

பற்றியே நினைக்கிறோம். எண்ணிக்கையை எடுத்துக் கொண்டால் அதில் இரண்டுவித மாறுதல்கள் ஏற்படக் கூடும். நாட்டின் மக்கள் தொகை (population) ஒரு குறிப்பிட்ட அளவில் இருக்க, அதனுள் ஒரு குறிப்பிட்ட கூலி மட்டத்தில் வேலைக்குத்தயாராக இருக்கிறவர்களின் எண்ணிக்கை மாறலாம். இரண்டாவது, மக்கள் தொகையே மாறுதல். முன்னர் வாழ்க்கைச் செலவுக் கோட்பாட்டைப் (subsidence theory) பற்றிப் பேசியபோது மக்கள் தொகைக்கும் கூலிக்கும் உள்ள தொடர்பை ஆராய்ந்தோம். கூலி மட்டம் ஒன்றிருப்பதாகவும், அது வாழ்க்கைச் செலவிற்குப் போதுமானதாக இருப்பதாகவும், அதற்கு அதிகமாகவோ குறைவாகவோ கூலி இருந்தால் மக்கள் தொகை மாறி, அந்த இயற்கைக் கூலி மட்டம் மீண்டும் நிலைபெறும் என்றும் அக்கொள்கை கூறிற்று. ஆனால் அனுபவத்தில் கூலிக்கும் மக்கள் தொகைக்கும் இவ்விதமான ஒருபடித்தான தொடர்பு இருப்பதாகத் தெரியவில்லை. கூலி உயர்வு, மக்கள் தொகையை அதிகப்படுத்துவதற்குப் பதிலாகக் குறைப்பதாகவும் காணப்படுகிறது. மக்கள் தொகை நிர்ணயிப்பது கூலி மட்டம் மட்டுமன்று. அநேகப் பொருளாதார, சமூக சக்திகள் இருப்பது புலனாகியுள்ளது. மற்ற சக்திகளை நோக்கக் கூலி மட்டம் அவ்வளவு சக்தியுடையதாகத் தெரியவில்லை. இதனாலும், மக்கள் தொகைப் பெருக்கத்தின் அல்லது சுருக்கத்தின் அடிப்படை நியதிகள் இன்னும் விளங்காததினாலும், பொருளாதார நிபுணர்கள் தங்கள் இயல் முறையில் மக்கள்தொகையை மாறுவது மூலம் உழைப்பளிப்பு மாறும் என்பதை ஒப்புக் கொண்டாலும், மக்கள் தொகை மாறுதல்கள் பொருளாதார இயலுக்குப் புறம்பானவை என்று விட்டுவிட வேண்டியிருக்கிறது.

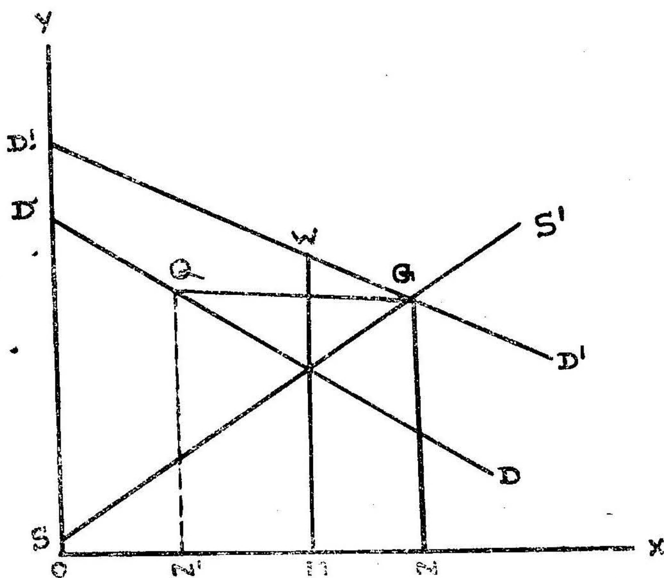


படம் 80

உழைப்பளிப்பு—மார்ல்தசு கருத்து

ஆகவே மக்கள் தொகை ஓர் அளவில் இருக்க, உழைப்பாளி அளிப்பு எப்படி மாறும் என்பதை மட்டும் ஆயப்புகுகின்றனர்.

மால்தசு (Malthus), டர்கோ முதலியோர் கூறிய தொடர்புப்படி நெடுங்கால உழைப்பு அளிப்பு ஒரு படுகிடைக் கோடாக இருக்கும். இதை மேற் படம் காட்டுகிறது. தேவை மாறினு லும் அளிப்பு பூரண நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருப்பதால் கூலி வீதம் மாருது. ஆனுல் ரிக்கார்டோ (Ricardo), கூலி உயரும்போது அதன் முழுவிளைவு மக்கள் தொகையை உயர்த்துவதாக இருக் காது, ஓரளவுக்கு ஏற்றமான கூலி வாழ்க்கைத் தரத்தை உறுதி செய்யும் அல்லது உயர்த்தும் என்று கருதினுர். ஆகவே நெடுங் கால அளிப்புக் கோடு வலப்புறம் எழும் கோடாக வரையலாம். அதாவது உழைப்பு அளிப்பு பூரண நெகிழ்ச்சியுடையது அன்று என்பதாகிறது. இதைக் கீழ்வரும் படம் காட்டுகிறது.



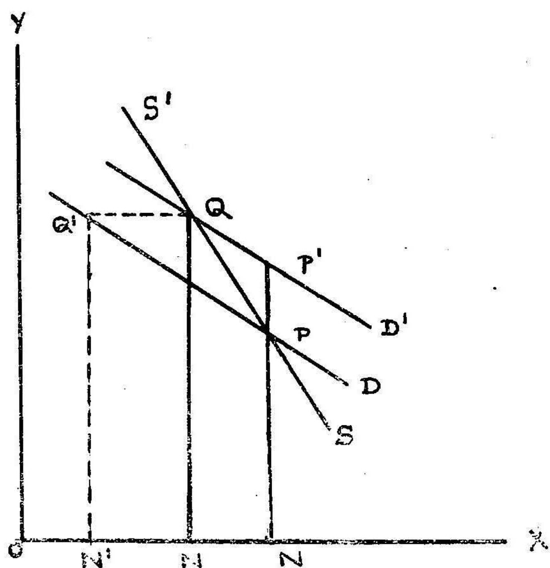
படம் 81

உழைப்பளிப்பு-ரிக்கார்டோ கருத்து

மேனுடுகளில் மக்கள் தொகை வளர்ச்சிப் போக்கைப் பார்த் தால், தொடர்ந்து தொழிலாளியின் பொருளாதார நிலை உயரும் போது பிறப்பு வீதம் குறைவதாகக் காணப்படுகிறது. இறப்பு வீதம்

குறைந்தபட்ச நிலைக்குக் கொண்டுவரப்பட்டதோடு பிறப்பு வீதமும் குறையுமானல், நாட்டின் மக்கள் தொகை ஒரு தாழ்ந்தமட்டத்தில் ஏற்ற இறக்கமில்லாத ஒரு சமநிலை அடைகிறது. நெடுங்கால அளிப்புக் கோட்டின் போக்கு முதலில் வலப்புறம் ஏறிப்போய் ஒரு நிலைக்குப் பின் செங்குத்தச்சை நோக்கி வளைவதாக இருக்கக் கூடும் என்பதை ப்ரெண்டானே (Brentano) என்கிற பவேரியப் பொருளாதார ஆசிரியர் முதன்முதல் எடுத்துக் காட்டினர்.

(இது மார்ஷலினுடைய (Marshall) அளிப்பு விதிக்கு நேர் முரணனது.) பின்னேக்கிய அளிப்புக்கோடு கீழ்க்கண்ட SS^1 மாதிரியிருக்கும்.



படம் 82

உழைப்பளிப்பு-பின்னேக்கிய அளிப்புக்கோடு

இந்தப் போக்கு எப்போது காணப்படும் என்பதைப் பற்றி உறுதியாக ஒன்றும் கூற முடியாது. ஆனல் இந்த விதி தோன்றியதிலிருந்து, மால்தசு (Malthus) ஆகியோரது கொள்கையைப் பின்பற்றி, கூலியை ஓர் உழைப்பு உற்பத்திச் செலவு என்றுகூற வழியில்லை என்பது தெளிவாகிறது. ஆனல் இந்தப்போக்குக் காணப்பட்ட காலம் பொருளாதாரத்துறையில் முன்னேற்றமான கால

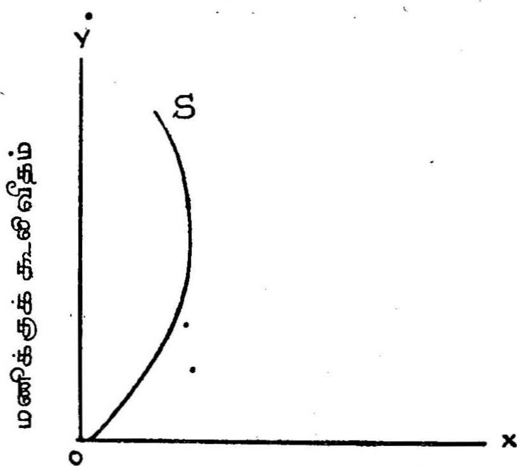
மாகும். அதோடு கருத்தடை முறையும் பரவிய காலம். ஆகவே தொடர்ந்து உழைப்புத் தேவை வீழுமானுல் என்ன நிகழும் என்பதைப்பற்றி இந்தப் போக்கைக்கொண்டு முடிவுகூற முடியாது. ஒரு வேளை அப்போது வாழ்க்கைத்தரத்தைக் குறைக்க விருப்பம் இல்லாமல் மக்கள் தொகையை ON நிலைக்குக் குறைத்துக் கொள்வார்கள் போலும். ஆனுல் நிச்சயமாகக்கூற முடியாது. நாளடைவில் வாழ்க்கைத்தரம்கூட மாற்றப்படலாம். மக்கள் தொகை பெருக அனுமதிக்கப்படலாம்.

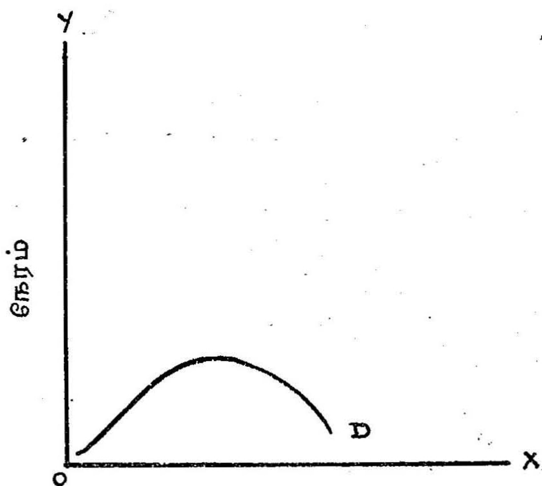
மக்கள் தொகைக்கு அடுத்தபடி அளிப்பை நிர்ணயிப்பது மக்கள் தொகையில் எந்த விகிதத்தில் உழைப்பு அங்காடிக்கு வருகிறது என்பது. மக்கள் தொகை ஓரளவில் இருக்க, அதிலிருந்து எத்தனை பேர் உழைக்கத் தயாராயிருக்கிருர்கள்? வயது வந்தோர் (adult) அனைவரும் உழைக்க அங்காடிக்கு வருவார்கள் என்று பொருளாதார இயலினர் நினைக்கின்றனர். ஆகவே அவர்கள் அளிப்பு ஒரு செங்குத்துக் கோடாக நெகிழ்ச்சியற்ற அளிப்பாக இருக்கும். ஆனுல் (வயது முதிர்ந்த ஆண்களைத் தவிர) மற்றவர்களையும் கருதினுல் அளிப்புக் கோடு சிறிது வலப்புறம் ஏறும் கோடாகவே இருக்கும் என்று யூகிக்கலாம். ஏனென்ருல், வறுமையுடைய நாடுகளில் மட்டுமன்றி, முதிர்ந்த நாடுகளிலும் வேலைக்கு வரும் பெண்களும், குழந்தைகளும், வயோதிகர்களும் கூலியைப் பொறுத்து உழைப்பங்காடியில் நுழைவார்கள்" என்று எதிர்பார்க்கலாம். இந்த மக்கள் தொகுதிகளில் ஒன்றில் கூலி வீதம் உயர்ந்தால் உடனே அந்தத் தொகுதியில் அளிப்பு உயரலாம். வயதடைந்த ஆண்களின் கூலி உயருமானுல் அவர்கள் குழந்தைகளை வேலைக்கு அனுப்பமாட்டார்கள். பள்ளிக்கூடத்திற்கு அனுப்புவர். பெண்களையும் வேலைக்கு அனுப்ப மாட்டார்கள். தாமும் வேலையை விட்டு ஓய்வு எடுத்துக் கொள்ளுவார்கள்.

அளிப்பு சம்பந்தமாக உழைக்கும் காலத்தைக் கருதும்போது பெரும்பாலும் அளிப்புக் கோடு பின்னேக்கிய கோடாக இருக்குமென்று பல பொருளாதார நிபுணர்கள் கருதுகின்றனர். அதாவது கூலி உயர்வு உழைக்கும் நேரத்தைக் குறைத்துவிடும். எதிரிடையாக, கூலி இறங்கும்போது உழைப்பு அளிப்பு உயரும். ஒவ்வொருவரும் உழைக்கும் நேரத்திற்கும் கூலிக்கும் உள்ள சம்பந்தத்தை ஆராய்வோம். கூலி உயர்வு எவ்வளவு தூரம் உழைப்பைத் தூண்டும் என்பதே ஆராய வேண்டியது. சாதாரணமாகக் கூலி உயர்ந்தால் உழைப்பின் அளிப்பு அதிகப்படும் என்று பார்க்கலாம். கூலி உயர்வு நிச்சயமாக உழைப்பை அதிகப்படுத்தும் என்று

கூறுவதற்கில்லை. உழைப்பு என்பது ஒரு வெறுப்பான, துன்பமான (disutility) வேலை. ஆகவே கூலிக்கும் இந்த உழைப்பு வெறுப்புக்கும் உள்ள சம்பந்தத்தை ஆராயவேண்டியிருக்கிறது. வேலை நேரம் ஒவ்வொரு மணியாக நீட்டித்துக் கொண்டு போகும்போது ஒவ்வொரு மணிக்கும் கிடைக்கும் கூலியையும் இறுதி நிலைத் துன்பத்தையும் உழைப்பாளி ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பான் என்று கூறலாம். கூலி ஒரு நிலையிலிருக்க அவன் ஏறின பட்சம் எத்தனை மணி வேலை செய்வான் என்பதை நிர்ணயிக்க வேண்டும். சாதாரணமாக ஒருவன் ஒரு நாளின் ஒரு பகுதியை உழைப்புக்கும் ஒரு பகுதியை ஓய்வுக்கும் செலவு செய்வான் என்று எதிர்பார்க்கலாம். ஒருவனது கூலி மட்டும் நிர்ணயிக்கப்பட்டிருப்பதாகவும், ஒரு நாளில் எத்தனை மணி வேலை செய்ய வேண்டுமென்பது விதிக்கப்படவில்லை என்றும் வைத்துக் கொள்வோம். (உலகத்தில் உண்மையில் இப்படிப்பட்ட ஒப்பந்தத்தைச் சாதாரணமாகக் காணமுடியாது). உழைப்பவன் கூலி வீதம் உயரும்போது உழைப்பு நேரத்தைக் குறைத்துக் கொள்ளக் கூடும். கூலி வீதம் உயரும்போது ஒருவனுடைய பண வருமானம் அதிகப்படுகிறது. வருமானம் உயரும்போது அவன் அந்த வருமானத்தைப் பல பொருள்கள் வாங்கப் பயன் படுத்துகிறான். அவனுடைய வாழ்க்கைத்தரம் உயர்கிறது. இப்படி உயரும் வாழ்க்கைத்தரத்தில் அவனுக்கு ஓய்வும் (leisure) ஒரு பகுதியாக இருக்கும். அவன் பண்டங்களை வாங்குவதுபோல் ஓய்வையும் வாங்குகிறான் என்று கூறலாம். அதாவது வாழ்க்கைத்தரம் உயரும்போது அவன் ஓரளவு பண வருமானத்தைக் கொடுத்து (இழந்து) ஓய்வை வாங்குகிறான். வாழ்க்கைத்தரம் உயர்ந்தபோது அதை அனுபவிக்க ஓய்வு நேரம் அதிகமாக வேண்டியிருக்கும் என்பது வெளிப்படை. ஆகவே வருமானம் அதிகமாகும்போது ஓய்வை நாடுவது இயற்கை. உயர்ந்த கூலி வீதத்தில் இவ்விதமாக உழைக்கும் நேரத்தைக் குறைத்துக் கொள்வதைக் கீழ்க்கண்டவாறு படத்தில் காட்டலாம்.

முதல் படம் கூலி உயரும்போது ஒரு நாளைக்கு உழைக்கப் படும் நேரம் குறைக்கப்படுகிறது என்பதைக் காட்டுகிறது. இரண்டாவது படம் இரண்டு அச்சுக்களின் குறிப்பை மாற்றி அதே விஷயத்தைக் காட்டுகிறது. பேராசிரியர் ராபின்சு தான் இரண்டாவது படத்தைக்கொண்டு முதன் முதலில் இந்தக் கருத்தை விளக்கினார். அவர் ஒருவன் உழைப்பை விலையாகக் கொடுத்து வருமானத்தை வாங்குவான் என்றும், வருமானத்துக்காகக்கொடுக்கவேண்டிய உழைப்புவிலை அதிகமானால் வருமானத் தேவையைக் குறைப்பான் என்றும் கூறினார். இந்தக் கருத்தின்

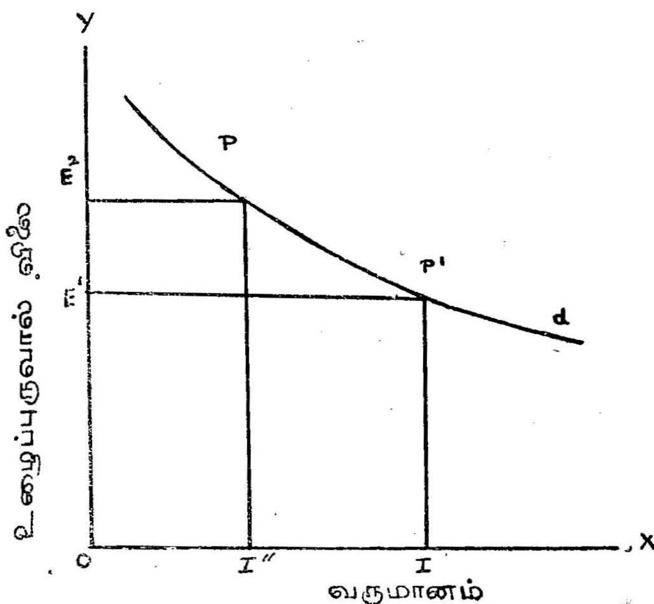




படம் 83

தனி ஆள் உழைப்பளிப்பு

மேல் வருமானத்துக்குள்ள தேவைக்கோடு ஒன்றைக் கீழ்க்கண்ட வாறு வரைகிறார்.



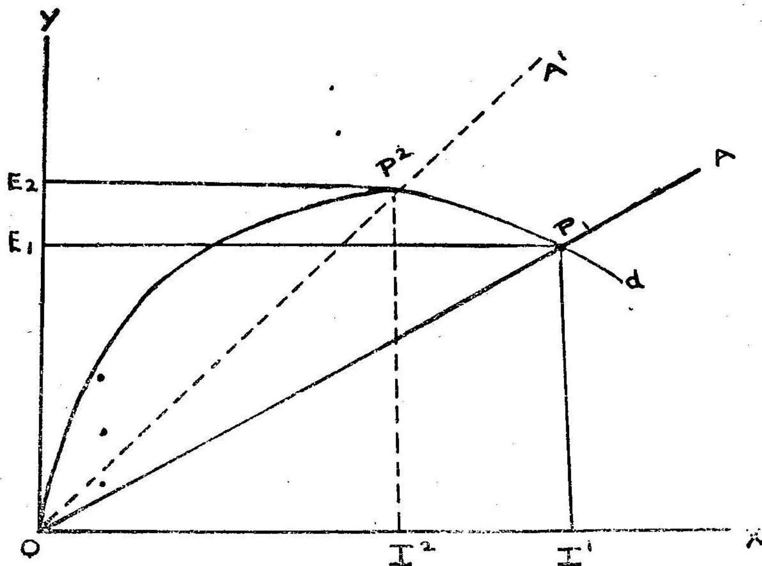
படம் 84 (அ)

வருமானத்துக்கு உழைப்பு விலை

படத்தில் x அச்சில் வாங்கப்படும் வருமானம் (income demanded) காட்டப்படுகிறது. y அச்சில் வருமானத்துக்குக் கொடுக்கவேண்டிய முயற்சி (effort) விலை கொடுக்கப்பட்டிருக் கிறது. x அச்சில் காட்டப்பட்ட ஒரு குறிப்பிட்ட வருமானத்தைப் பெறுவதற்குச் செலவாகும் முயற்சி ஒரு நீண்ட சதுரத்தால் (உதா ரணமாக O I¹ P¹ E¹ போன்று) காட்டப்படுகிறது. வருமானத் தின் முயற்சி விலை OE¹ ஆக இருந்தால் சம்பாதிக்கப்பட்ட வரு மானம் OI¹. அதிக விலை கொடுத்து வருமானத்தைப் பெறவேண்டு மானால் அப்போது விலை OE² ஆக இருக்கலாம். அந்த விலையில் குறைந்த வருமானம் சம்பாதிக்கப்படலாம். அப்போது விற்கப் படும் உழைப்பு O I² P² E² ஆக இருக்கும். இது முன்னைய விற் பனையைவிடக் குறைவாக இருக்கிறதா, அதிகமாக இருக்கிறதா என்பது வருமானத்துக்குள்ள தேவையின் நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது (elasticity of demand for income). P¹-க்கும்,

P^2-க்கும் இடையில் உள்ள நெகிழ்ச்சியைப்பொறுத்து உழைப்பு அதிகம் தரப்படும், அல்லது குறைக்கப்படும்.

இதே விஷயத்தை வேறுவிதமாகவும் ராபின்சு விளக்குகிருர். மொத்த உழைப்பை y அச்சிலும், மொத்த வருமானத்தை x அச்சிலும் கீழ்க்கண்டவாறு வரைந்து மொத்த உழைப்புச் செலவீட்டுக் கோட்டை (od) வரைகிருர்.



படம் 84(ஆ)

உழைப்பு நெகிழ்ச்சி

குறிப்பிட்ட I^1 வருமானத்தில் கூலி வீதம் எவ்வளவு இருக்கும் என்புதைக் கண்பிடிக்கத் தோற்றுவாய் O–லிருந்து OA போன்ற கோட்டை வரைய வேண்டும். அப்போது $\frac{O\,I^1}{I^1P^1}$ கூலி வீதத்தைக் கொடுக்கும். Y அச்சில் மொத்த முயற்சி என்று ராபின்சு கூறியதை நாம் மொத்த மணி நேரம் என்று வைத்துக்கொள் வோம். கூலி வீதம் மாறுவதைக் காட்ட OA கோடு மாறும். இப்போது மொத்த உழைப்புக் குறையுமா, அதிகப்படுமா என்பது உழைப்புச் செலவீட்டுக் கோட்டின் நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது. இந்தப் படத்தைத்தான் முன்னர் நாம் வரைந்தோம்.

இப்படியாக நாம் வருமானத் தேவையின் நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்து உழைப்பின் அளிப்பு இருக்குமென்று அறிகிறோம். இந்த வருமானத் தேவை ஆளுக்கு ஆள், சூழ்நிலைக்கேற்ப, குணத்திற் கேற்ப வேறுபடும். சாதாரணமாக ஒரு நிலைக்குப் பின் மக்களுடைய வருமானத் தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதாகக் காணப்படுமென்று சொல்லலாம். ஒரு சிலர் விஷயத்தில்தான் உழைப்பிற்கும் வருமானத்திற்கும் இவ்விதத் தொடர்பு காண முடியாது. ஒரு சைத்திரிகன் அல்லது புலவன் வருமானம் உண்டோ இல்லையோ, ஏற்றமோ குறைவோ தன் உழைப்பைக் குறைக்கவே மாட்டான். இதற்கு எதிரிடையாகச் சிலர் ஒரு குறிப்பிட்ட வருமானம் ஒரு நிலைக்குக் கிடைத்தவுடன் அதற்குமேல் ஒரு விநாடியும் வேலை செய்ய நினைக்க மாட்டார்கள்.

உழைப்பு அளிப்பைப் பற்றிப் பேசும்போது, ஒரு தனி ஆளைப் பற்றிப் பேசுவதைவிட அவனுடைய குடும்பத்தின் உழைப்பளிப்பைப்பற்றிப் பேசுவது பொருத்தமாகத் தோன்றும். சாதாரணமாக எல்லோரும் வேலை செய்து வந்த குடும்பத்தில் குடும்பத் தலைவனுக்கு வருமானம் உயர்ந்ததும் மனைவியும், சற்று வயதானவர்களும் உழைப்பதைக் குறைத்துக் கொள்ளக் கூடும். குறைந்த வருமானம் இருந்தபோது மனைவியும் குழந்தைகளும் வயோதிகர்களும் வேலை செய்வது அவசியமாக இருந்திருக்கும். ஆனால் கூலி ஏறியதும் எல்லோரும் உழைக்க வேண்டிய அவசியம் குறையும். ஆகவே நெடுங்காலத்தைப் பற்றிப் பேசுவோமானால் பொதுவாகக் குடும்பத்தில் அளிப்பு ஒரு நிலைக்குப் பின், கூலி ஏறும்போது குறையும் என்று எதிர்பார்க்கலாம்.

நாம் குடும்பத்தையும் தாண்டி மொத்த மக்களின் அளிப்பைப் பற்றிப் பேசுவோமானால் அளிப்பின் தன்மை எப்படியிருக்கும்? கூலி ஏறுவதனால் மொத்த அளிப்புக் குறையுமா? ஏற்கனவே வேலை செய்தவர்களுடைய அளிப்புக் குறையலாம். ஆயினும் கூலி ஏற்றம் இதுவரையிலும் வேலை செய்யாதவர்களை வேலை செய்யும்படித் தூண்டக் கூடும். ஆதலால் மொத்த அளிப்பு, கூலி ஏற்றத்தினால் குறையும் என்று நினைப்பதற்கில்லை. உண்மையில் கூலி ஏற்றத்தோடு மொத்த அளிப்பு உயரக் கூடும். பல கூலி வீதங்களில் பலர் வேலை செய்யக் கவரப்படுவார்கள்.

இப்படி நாம் கூலி மட்டத்திற்கும் அளிப்புக்குமுள்ள தொடர்பை ஆராயும்போது இறுதி நிலை ஆக்கக் கோட்பாடு அனுமானித்தபடி உழைப்பு அளிப்பு மாறாது என்று நினைப்பதற்கில்லை. நெடுங்காலத்தில் அளிப்பும் தேவையும் இரண்டும் மாறக் கூடுமென்று நாம் கருத வேண்டியிருக்கிறது.

ராபின்சு அவர்கள் குறுங்காலத்தில் தனிப்பட்டோர் கூலி உயரும்போது உழைப்பைக் குறைத்துக் கொண்டாலும் நெடுங் காலத்தில் அவர்களுடைய போக்கு மாறக்கூடும் என்கிறார். ஒய்வை (leisure)ப் பயன்படுத்தி அனுபவிக்கப் பணம் தேவையாக இருப்பதினால் ஓய்வை விற்பதற்கும் ஓர் எல்லை உண்டு. தவிர நாளடைவில் வாழ்க்கைத்தரமும் உயர்ந்த வருமானத் தேவையும் அதிகப்படலாம்.

இறுதிநிலை ஆக்கக் கோட்பாடும் தொழிலாளிகள் திறமை .வேறுபாடுகளும்
(Marginal productivity theory and differences of workers)

தொழிலாளிகள் என்ற தொகுதியில் திறமை வேறுபாடுகள் காணப்படுகின்றன. இவ்வேறுபாட்டைக் கருதினால் இது வரை கொடுத்த கோட்பாடு பொருந்துமா என்று பார்க்க வேண்டும். ஒரு தொழிலிலுள்ள ஆட்களை மிகவும் தேர்ச்சி பெற்றவர்கள் (highly skilled), தேர்ச்சி உடையவர்கள் (skilled), அரைகுறைத் தேர்ச்சி உடையவர்கள் (semi-skilled) என்று பிரிக்கலாம். இப்படிப் பிரிக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு தொகுதிக்கும் அத்தொகுதியின் இறுதி நிலை ஆக்கத்தின் அடிப்படையில் ஒரு தனி தேவைக் கோடு வரையலாம். இத் தேவைக் கோடு ஒவ்வொரு தொகுதியின் கூலியை நிர்ணயிக்கும். பல தொகுதிகள் செய்யும் வேலைகள் ஓரளவுக்கு ஒன்றுக்கொன்று ஒப்புமை உடைமையால் அவர்களது கூலி வீதங்கள் ஒன்றுக்கொன்று பிணைப்புடையன. அதிகத் தேர்ச்சியுடைய ஒருவன் (A) அவனுக்கு அடுத்தபடிக் கீழ் நிலையிலுள்ள ஒருவனுடைய (B)உற்பத்தியைத் தானும் செய்ய கூடியவனாகையால், கீழ்த் தொகுதியிலிருப்பவன் (B)மேலே உள்ளவனுடைய (A)கூலிக்கு ஏற்றமாகக் கூலி கேட்க முடியாது. அதாவது மேல் நிலையில் உள்ளவனுடைய கூலி, கீழ்த்தொகுதிக் கூலிக்கு ஓர் உச்ச எல்லையை (upper limit) வகுக்கிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட கூலி வீதத்தில் தொழில் அதிபன் ஒரு குறிப்பிட்ட தேர்ச்சி பெற்ற ஆட்களை எடுத்துக் கொள்வானானால், அவன் அந்தக் கூலி வீதத்தில் தேர்ச்சி குறைந்த ஆளை எடுக்க மாட்டான். ஆகவே கீழ்த் தொகுதிக் கூலி, மேல் தொகுதியின் கூலியை விடச் சற்றுக் குறைவாகவே இருக்கும். இப்படியே அரைகுறைத் தேர்ச்சியுடைய தொகுதியின் கூலி வீதம் அதற்கு அடுத்த கீழ்த் தொகுதியின் கூலிக்குக் குறையாது. ஏனென்றால் அப்படி இந்தக் கீழ் எல்லையை (lower limit)க் கூலி அடைந்ததும் அடுத்த கீழ்த் தொகுதியில் உள்ள பயிற்சியற்ற ஆட்களை நிறுத்திவிட்டுப் பதிலுக்கு அரை குறைப் பயிற்சி உள்ளவர்களை எடுத்துக் கொள்வான்.

இப்படியாக நாம் தொழிலாளர் தொகுதியைச் சம திறமை யுடைய பல தொகுதிகளாகப் பிரித்தோமானுல் பிணைப்புடைய பல கூலி வீதங்களைப் பெறுகிறேம். ஒரு தொகுதியின் கூலி மட்டம் அந்தத் தொகுதியில் உள்ளோரின் எண்ணிக்கையையும் அவர் களுடைய இறுதிநிலை ஆக்கத்தையும் பொறுத்தது. ஒவ்வொரு தொகுதியின் கூலி வீதமும் இருபுறமும் அடுத்துள்ள தொகுதி களின் கூலி விகிதத்திற்கு ஏற்றமாகவோ குறைவாகவோ இருக்க முடியாது. ஆனுல் எல்லாவற்றுக்கும் அடிமட்டத்திலிருக்கும் தொகுதிக்குக் கீழ்எல்லையே இருக்காது. எல்லாவற்றுக்கும் உச்சியில் இருக்கும் தொகுதிக்கு மேல்எல்லை இருக்காது. உச்சத் தொகுதி யின் கூலி ஏறினுல் மற்றத் தொகுதிகளில் கூலி வீதங்கள் மாறவில்லையானுல், ஒரு நிலைக்குப் பின் தொழில் அதிபன் குறைந்த கூலியுடைய கீழ்த் தொகுதியிலிருந்து ஆட்களை எடுத்துக் கொள்ளுவான். ஆகவே கீழ்த் தொகுதிகளில் கூலி வீதங்கள் உச்சத் தொகுதியின் கூலி உயர்வுக்கு ஓர் எல்லை வகுக்கும். இப்படி அடி மட்டத் தொகுதியின் கூலி வீழுமானுல் ஒரு நிலைக்குப் பின் தேர்ச்சி இல்லாத ஆட்கள் எடுத்துக் கொள்ளப்படுவார்கள். ஆனுல் அவர்கள் திறமை அற்றவர்களாகையினுல் ஓரளவுக்குத் தான் அவர்களைக் கொண்டு பதிலீடு செய்ய முடியும். ஆகவே வீழ்ச்சி நின்று விடும்.

மேலே பெரும் தொகுதிகளைச் சிறு தொகுதிகளாகப் பிரித் தோம். ஆனுல் சிறு தொகுதிகளிலும் ஆட்களுக்குள்ள வேறு பாடுகள் காணப்படும்போது ஓர் ஆளின் கூலி எப்படி நிர்ணய மாகும்? இதற்கு விடை தருவதற்குக் கூலி முறை என்ன என்பதை ஆராய வேண்டும். உற்பத்தியை அளந்து அதற்கேற்பக் கூலி கொடுப்பதாயின் (piece-wages) அவனவன் கூலி, திறமையைப் பொறுத்திருக்கும். ஆனுல் காலக் கூலியாயின் (time-wages) என்ன செய்வது? இங்கேயும் நாம் ஒரு சராசரிக் கூலி இருப்ப தாகவும், அதுவே பெரும்பான்மையோருக்கும் கொடுக்கப்படுவ தாகவும், ஒரு சிலர் மற்றவர்களைவிடத் திறமை காட்டுவார்களாயின் கூடுதலான கூலி தரப்படுவதாகவும் கொள்ளலாம். ஆனுல் இப்படிச் செய்வது தொழிலாளிகளுக்குள் பட்சபாதம் காட்டுவதாகக் கருதப் படும். தவிரவும் தனி ஆட்களின் திறமைகளைத் தனித்தனியாக மதிப்பிடுவதும் கடினம். ஆகவே தொகுதியின் இறுதி நிலை ஆக்கத்திற்கேற்ப எல்லோருக்கும் சமமாகவே கூலி கொடுக்க வேண்டியிருக்கும். ஆனுல் அதிகத் திறமை காட்டுவோன் முதலாளிக்கு ஆதாயமாதலால் தொழில் அதிபன் அவனை வேறிடத்திற்குப் போக விடாமல் தன்னிடத்திலேயே வைத்துக் கொள்ள முயலுவான். கூலி ஏற்றம் கொடுக்க முடியாதபோது

சில வசதிகள் வழியாக அவனுக்குச் சலுகை தருவான். கெட்ட காலத்தில் மற்றவர்கள் நீக்கப்பட்டாலும் இவன் நீக்கப்பட மாட்டான். இப்படியாகப் பண உருவில் வராத மற்ற வகை நலன்களையும் எடுத்துக் கொண்டால் திறமைக்கேற்ப மொத்த வருமானம் ஒவ்வொருவனுக்கும் கிடைக்கும்.

உத்தம வேலை நேரம்
(Optimum working time)

நாம் மேலே உழைப்பு நேரத்தைத் தொழிலாளிகள் விருப் பப்படி குறைத்துக் கொள்ளக் கூடும் என்று அனுமானித்தோம். ஆனால் தற்போது உழைப்பு நேரம் தனித் தொழிலாளியால் நிர்ணயிக்கப்படுவதில்லை. ஆகவே மேற்கூறிய கருத்து இவ்வித நேரக் கட்டுப்பாடு இல்லாத துறைகளில்தான் காணப்படும்.

உழைக்கும் நேரத்தை மாற்ற முடியாதாயின் கூலி மட்டத் திற்கும் உழைப்பு நேரத்திற்குமுள்ள தொடர்பு அறுந்து விடுகிறது. உழைப்பு நேரம் வேறு அடிப்படையில் நிர்ணயிக்கப்பட்டு அந்த நேரத்திற்கேற்பக் கூலி மட்டம் நிர்ணயிக்கப்படலாம். ஆகவே உழைப்பு நேரத்தை நிர்ணயிப்பன எவை என்பதை நாம் ஆராய வேண்டியிருக்கிறது.

ஒரு நாளில் உழைக்கும் நேரத்திற்கும் ஒருநாள் உற்பத்திக்கும் எந்த விதமாகத் தொடர்பு இருக்குமென்று எதிர்பார்க்கலாம்? சாதா ரணமாக உழைப்பு நேர விகிதத்தில் ஆக்கம் இருக்கும் என்று நினைக்கலாம். ஆனால் ஒவ்வொரு மணியில் 10 உருப்படி செய்த ஒருவன் தொடர்ந்து 24 மணி நேரம் வேலை செய்தால் 240 உருப்படி செய்வான் என்று சொல்ல முடியுமா? ஒரு நாளில் உழைப்பு நேரம் ஓர் அளவுக்கு மேற்படாது என்பது வெளிப்படை. அதற்கு மேல் உழைப்பாளியின் ஆக்க சக்தியும் ஆக்கமும் விரைவில் குறையும். உச்ச ஆக்கம் தரக்கூடிய நேரத்தை உத்தம உழைப்பு நேரம் என்று கூறலாம். இந்த உத்தம நேரத்தை நிர்ணயிப்பன பல. அந்த மொத்த நேரம் இடைவேளைகளை உடையதா, அன்று என்பதும் எந்த நேரத்தில் செய்யப் படுகிறது—இரவிலா, பகலிலா, மாலையிலா என்பதும் முக்கியம். உழைப்பாளியின் குணுதிசியங்களும் உத்தம நேரத்தை பாதிக்கும். சிலர் மாலையிலும் வேலை செய்வார்கள். சிலர் பிற்பகலில் சோம்பி இருப்பார்கள். அடுத்தபடி வேலையினுடைய தன்மையும் முக்கியம். உடலை வருத்தும் உழைப்பு அல்லது கூரிய சிந்தனை தேவைப் படும் வேலைகளை நீண்ட நேரம் செய்ய முடியாது. உற்பத்தி

வேகமும் ஒரு நிர்ணயக் காரணி. வேகம் அதிகமாயிருக்கும்போது குறைந்த நேரம்தான் வேலை செய்ய முடியும். தவிர உத்தமம் என்பதை ஒரு காலத்தைக் கருதியும் நிர்ணயிக்க வேண்டியிருக் கிறது. இரண்டொரு நாளைக்கு அதிகப்படியான நேரம் வேலை செய்யலாம். ஆனால் ஓர் ஆண்டு முழுவதும் வேலை செய்வது குறைந்த உத்தமமாகத்தான் இருக்க முடியும்.

நாட்டின் நலத்தைக் கருதினால் ஒவ்வொருவனுக்கும் உச்ச ஆக்கத்தைப் பெறுமளவுக்குத்தான் வேலைநேரம் இருக்க வேண்டு மென்று கூறலாம். ஆனால் தொழிலதிபர்கள் குறுங்கால நோக் கத்தோடு மிகை நேர வேலை வாங்கலாம். உழைப்பாளிகள் வேலைக்குப் போட்டியிடும் நிலையில், தொழில் அதிபர்கள் குறுங் காலத்தில் அதிகநேர வேலை வாங்கி, தொழிலாளியின் திறமை குறையும்போது வேலையிலிருந்து நீக்கி, வேறு ஒருவனை எடுத்துக் கொள்வார்கள். அமித உழைப்பால் தொழிலாளி 40, 45 வயதிற்குள் உழைக்க சக்தியற்றவனாகித் தளர்ந்து விடுகிறான். இப்படித் தொழிலாளியைப் பயன்படுத்துவது நாட்டின் உற்பத்தி சக்தியைக் குறைப்பதாகும். ஒவ்வொருவனும் உத்தம நேரத்திற்கு மேல் வேலை செய்ய வேண்டியில்லாதிருந்தால் உழைப்பு தரும் ஆயுட் காலம் அதிகமாக இருக்கக் கூடும்.

தொழிற்சாலை வேலை நேரம்
(Hours of work)

உடற்கூறு இயல் (physiology) ஒரு குறிப்பிட்ட வேகத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்துக்கு வேலை செய்ததும் உடம்புக்குச் சிறிது காலத்திற்கு ஓய்வு வேண்டியிருக்கிற தென்றும், வேலை நேரம் அதிகப்பட அதிகப்பட ஓய்வுநேரம் விகிதாசாரத்திற்குமேல்வேண்டி யிருக்கும் என்றும் கூறுகிறது. போதிய ஓய்வு இல்லாவிடில் மனித னுடைய திறமைகள் மழுங்கி விடுகின்றன. வருமானம் அதிகமானா லும் அதனால்போஷிப்பு உயர்ந்தாலும் பேருழைப்பு உடலையும்அறி வையும் முடிவில் பாதிக்கும். இப்படி நேரிடையாகத் திறமையைப் பாதிப்பதேயன்றி மறைமுகமாகவும் சில கெடுதல்கள் உண்டாக லாம். ஓய்வு இல்லாததினால் களைத்த ஒருவன் மேலும் தொடர்ந்து வேலையைச் செய்யும்படி ஊக்கம் உண்டாக்குவதற்காகச் சில போதைப் பொருள்களை ஆளக்கூடும். அதன் விளைவாகவும் உடல் நலமும் அறிவும் பாதிக்கப்படலாம். முடிவில் உடல் நலம் இழந்த தொழிலாளிகள் வேலைக்கு வராமையினாலும் காலம் தாழ்த்து வருவதினாலும் ஊக்கம் இல்லாது உழைப்பதினாலும் உற் பத்தி பாதிக்கப்படும்.

ஒரு நாளைக்கு எத்தனை மணி நேரம் வேலை செய்வது என்பது பல காரணிகளைப் பொறுத்தது; சீதோஷ்ண நிலை, வயது, வேலையின் தன்மை, போஷணை, ஓய்வு நேரம், ஓய்வு நேரத்தைப் பயன்படுத்தும் விதம், உழைப்பு வேகம் ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது. ஆகவே உழைப்பு நேரத்தைப் பற்றிப் பொது விதி ஒன்றும் கூற முடியாது. ஒவ்வொரு தொழிலிலும் ஒவ்வோர் ஆளுக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட மணி வேலைதான் உத்தமமாக இருக்கும் என்று மட்டும்தான் சொல்லக் கூடும். அமித வேலையினால் ஏற்படக் கூடிய கெடுதல்கள் வெளிப்படையானவை. ஆகையினால் தொழிலாளியோ, தொழில் அதிபனோ அதற்குக் காரணமாக இருக்க மாட்டான் என்று நாம் நினைக்கக் கூடும். ஆனால் உண்மையில் இரு வகையினரும் அமித நேரத்தைத் தவிர்க்க முயல்வதாகத் தெரியவில்லை. இதற்குக் காரணங்களை ஆய்வதற்கு முன்னர் வேலை நேரத்தைக் குறைப்பதினால் உண்டாகக் கூடிய விளைவுகளை ஆராய்வோம். வேலை நேரத்தை மாற்றுவது உற்பத்தியை மாற்றி அதன்மூலம் நாளடைவில் நிறுவனத்தின் கூலி தரும் சக்தியையும், கூலி மட்டத்தையும் பாதிக்கும். நாம் விளைவுகளை இரண்டு நிலைகளிலிருந்து ஆராய்வோம்.

(1) உழைப்பு நேரம் உத்தமத்தைக் கடந்து இருக்கும்போது நேரத்தைக் குறைப்பதினால் ஏற்படும் விளைவுகள்.

(2) உத்தமத்துக்குக் குறைவாகவே வேலை நேரம் இருப்பதின் விளைவுகள்.

முதலில் வேலை நேரங்கள் உத்தமத்தைக் கடந்து உள்ள நிலையை ஆராய்வோம். வேலை நேரத்தைக் குறைத்தால் தொழில் அதிபருக்கு யாதொரு கேடும் விளைவிக்காமல், தொழிலாளிகளின் நிலைமை உயரக் கூடும். ஒரு தனி நிறுவனம் வேலை நேரத்தைக் குறைக்கும்போது விலை மட்டம் பாதிக்கப்பட நியாயமில்லை என்று நாம் வைத்துக் கொள்ளலாம். வேலை நேரம் குறைக்கப்பட்டதால் தொழிலாளிகளின் ஆக்கம் அதிகப்படும். அவர்களுடைய இறுதி நிலை ஆக்கம் உயரும். வருமானம் உயரும். ஆகவே ஒரு மணி நேரத்தில் அவர்கள் சம்பாதிக்கும் கூலி வீதம் உயரும். ஆனால் ஒரு தொழில் முழுதும் வேலை நேரம் மாற்றப்படுமானால் ஆக்கம் அதிகமானதும் பண்டத்தின் விலை குறையலாம். பண்டத்துக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சி குறைவாக இருந்தால் விலை மிகவும் குறையலாம். இதனால் மொத்த வருவாய் முன்னைவிட குறைவாக இருக்கலாம். ஊதியம் குறையும். ஆனால் ஊதியம் குறைவதற்குக்

காரணம் உற்பத்தி ஏற்றமாகையினுல் இதைத் தடுக்க வேலே நேரத்தை இன்னும் குறைக்கலாம்.

இப்படியாக வேலே நேரம் உத்தமத்துக்கு எச்சமாக இருக்கும் போது அதைக் குறைப்பது நன்மை என்று தெரிந்தபோதிலும் செய்யப்படாததற்குக் காரணம் என்ன ?

முதலாவதாக, முதலாளிகளும் சாதாரண ஜனங்களைப்போல வேலே நேரம் மாறும் விகிதத்தில் உற்பத்தி மாறும் என்று நினைக்கிருர்கள். பல ஆராய்ச்சிகள் இது உண்மையன்று என்று நிரூபித்த போதிலும் இந்தக் கருத்து மறையவில்லே.

இரண்டாவது, தொழில் அதிபர்கள், நேரத்தைக் குறைப்பதால் பெறக்கூடிய ஆக்க விளைவைப் பெறுவதற்கு நாளாகும் என்று அறிவார்கள். தொழில் அதிபர்களுக்கு ஆட்களை எப்போதும் நல்ல உடல் நிலையில் வைத்திருக்க வேண்டுமென்கிற நெடுங்கால அக்கறை இருக்காது. ஆட்களை அவர்களுடைய சக்திக்குக் கூடிய வரையில் வேலே வாங்கி, பின்னர் நீக்கிவிடத் தயங்க மாட்டார்கள்.

மூன்ருவது, தன்னேடு போட்டி இடுபவர்கள் வேலே நேரத்தைக் குறைத்தாலொழியத் தான்மட்டும் உடனே உற்பத்தியை குறைப்பது வருவாயைக் குறைக்கும் என்று தொழில் அதிபன் அஞ்சுவான். தான், குறைந்த நேரத்தை ஆண்டு தொழிலாளிகள் உழைப்புத் திறனைக் காப்பாற்றினுல், அத் திறனின் நலன் தனக்கே கிடைக்குமென்ற நிச்சயமில்லே. ஏனெனில் சம்பந்தப்பட்ட ஆட்கள் அவனைவிட்டு விலகி விடலாம். இப்படித் தொழில் அதிபர்கள் வேலே நேரத்தைக் குறைக்கத் தயங்குவதற்குக் காரணங்கள் உள்ளதுபோல், தொழிலாளிகளும் வேலே நேரக் குறைப்பை வற்புறுத்த முடியாமைக்குச் சில காரணங்கள் உள்ளன. முதலாவதாக, தன்னுடைய உடல் நலம் பாதிக்கப் படும் என்பதைப் பற்றி அவர்களுக்குத் தெளிவாகத் தெரியாமல் இருக்கலாம். இரண்டாவது, அவர்களுக்குள் போதுமான சங்கக் கட்டுப்பாடு இல்லாதபோது ஒவ்வொரு தொழிலாளியும் தனக்கு வேண்டிய கூலியைமட்டும் வற்புறுத்த நினைப்பானேயன்றி எல்லோரையும் பொறுத்ததான வேலே நேரக் குறைப்பை வற்புறுத்த நினைக்கமாட்டான். எல்லோரையும் பாதிக்கும் விஷயத்தில் தொழில் அதிபன் தன் தனித்த வற்புறுத்தலுக்காக விட்டுக் கொடுக்க மாட்டான் என்று அவன் தயங்குவான். தவிரவும் தொழிலாளிகளின் வறுமையும் அவர்களை அதிக நேரம் வேலே செய்ய ஒப்புக்கொள்ளச் செய்கிறது.

ஆகவே அமித நேரங்கள் தாமாகவே குறைக்கப்படும் என்று எதிர்பார்க்க வழியில்லை. அரசாங்கச் சட்டமோ தொழிலாளர் சங்கத்தின் வற்புறுத்தலோ பொதுமக்கள் தலையீடோ தான் வேலை நேரத்தை மாற்றக்கூடும்.

அடுத்தபடி ஏற்கனவே வேலை நேரம் உத்தம நேரத்துக்குச் சமமாகவோ குறைவாகவோ இருக்கும்போது நேரத்தை மாற்றினால் என்ன விளைவுகள் தோன்றும் என்று பார்ப்போம். ஏற்கனவே வேலை நேரம் குறைவாக இருப்பதினால் இன்னும் நேரத்தைக் குறைத்தல் நெடுங்காலத்திலும் கூட தலா ஆக்கம் குறையும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். தொழிலாளர்களுடைய வருமானம் எப்படிப் பாதிக்கப்படும் என்பது அவர்களுடைய உழைப்புக்குள்ள தேவையின் நெகிழ்ச்சியைப் (elasticity of demand for labour) பொறுத்தது. வேலை நேரத்தைக் குறைப்பது கொடுக்கும் கூலி வீதத்தை உயர்த்துவதற்குச் சமம். ஒருநாள் கூலி 9 ரூபாயாக ஒரு நாளில் 9 மணி வேலை செய்திருந்தால் மணிக்கூலி 1 ரூபாய் ஆகிறது. நாள் வேலையை 8 மணியாகக் குறைக்கும்போது 8 மணிக்கு 9 ரூபாய் கொடுப்பதாகிறது. ஆகவே ஒரு மணிக்கூலி வீதம் (hourly wage rate) $1\frac{1}{8}$ ரூபாய் ஆகிறது. இப்படி மணிக் கூலி வீதம் உயர்வதினால் நெடுங்காலத்தில் உழைப் புக்குத் தேவை எப்படி மாறும் என்பது தேவை நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது. தேவை நெகிழ்ச்சி அதிகமாயிருந்தால் முதலாளிகள் தொழிலாளிகளின்மேல் செய்யும் செலவுத் தொகை குறையும். எல்லாத் தொழிலாளிகளும் வேலையிலிருக்கவேண்டுமாயின் தொழி லாளிகளுடைய நாட் கூலி குறையும். தேவை நெகிழ்ச்சியற்ற தாயின் வேலை நேரக் குறைப்பு, தொழிலாளிகளின் மாதக்கூலி வீதத்தையும் நாட் கூலியையும் அதிகப்படுத்தும்.

மேற்கண்ட ஆய்வின் முடிவாக நாம் கூறக்கூடியவை:

(1) ஒரு தனி நிறுவனம் மட்டும் தன்னுடைய வேலை நேரத் தைக் குறைத்தால் போட்டிச் சூழ்நிலையில் தொழிலாளிகளின் தினக் கூலி குறையும். ஏனென்றால் பல நிறுவனங்களில் ஒன்றாக இருக்கும் நிலையில் அதனுடைய பண்டத்திற்குத் தேவை அளவிலா நெகிழ்ச்சியுடையது. ஆகவே உழைப்புக்குள்ள அதன் தேவை யும் அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கும்.

(2) ஒரு தொழில் முழுவதையும் எடுத்துக்கொண்டால் வேலை நேரக் குறைப்பு பண்டத்தின் விலையை உயர்த்தும். ஆகவே தொழிலதிபர்கள்பால் உழைப்புக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்

சியும் குறைவாக இருக்கும். இதனுல் உழைப்பாளி வருமானம் குறைய நியாயமில்லை.

நாம் இதுவரையில் தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கை வேலை நேரம் மாறுதலின்போது மாருமல் இருக்கிறது என்று அனுமானித்து வந்தோம். ஆனுல் நெடுங்காலத்தை எடுத்துக் கொண்டால் இது உண்மையாகாது. ஒரு தொழிலில் வேலை நேரம் குறைந்து வருமானமும் உயர்ந்தால் பிற தொழில்களில் இருந்து தொழிலாளிகள் இதில் புகுவார்கள். அதனுல் இதில் வருவாய் குறையும். மற்றத் தொழில்களோடு முடிவில் சமமாகும்.

அடுத்தபடியாக, நாடு முழுவதும் வேலை நேரத்தைக் குறைப்பதன் விளைவைப் பார்ப்போம். உத்தம அளவுக்குக் கீழ்க் குறைக்கப்படுவதானுல் பெரும்பாலும் நாட்டின் உற்பத்தி பாதிக்கப் படலாம். இதனுல் கூலி வீதமும் குறையலாம். ஆனுல் உழைப்பு நேரம் குறைவது உழைப்பு அளிப்பைக் குறைப்பதற்குச் சமமாகை யினுல் அதன் இறுதிநிலை ஆக்கம் உயர்ந்து நாட்டு வருமானத்தில் உழைப்புக்குச் செல்லும் பங்கு அதிகப்படும். குறைந்த நாட்டு வருமானத்தில் தொழிலாளிகளின் பங்கு அதிகப்படுமென்க. சராசரிக் கூலி வீதமும் உயரக்கூடும். இது நிகழுமா, நிகழாதா என்பது நாட்டின் வருமானத்தையும் உழைப்புக்கும் மற்ற சாதனங்களுக்குமுள்ள விகிதாசாரத்தையும் பொறுத்தது.

இனி உழைப்பு நேரத்தைக் குறைப்பதினுல் நாட்டுக்கு நன்மை உண்டு என்று அரசாங்கம் தலையிடுவதினுல் ஏற்படும் விளைவுகளைப் பார்ப்போம். எல்லா நாடுகளிலும் தொழிற்சாலைச் சட்டங்கள் வேலை நேரத்தை வரையறுக்கின்றன. இச்சட்டங்கள் நன்மை தருவன என்பதில் ஐயமில்லை. ஆனுல் சில எச்சரிக்கை கள் வேண்டியிருக்கிறது. வேலைகள் பலவிதமானவை என்பதை அனுசரித்து நேரம் வரையறை செய்யப்படவேண்டும். அதிகப்படி யானது (maximum) என்று வரையறை செய்த நேரமே குறைந்த பட்ச (minimum) மாக அமுலில் இருக்கக்கூடாது. தவிர, சில தொழில்களில் தேவை திடீரென்று அதிகப்படக்கூடும். அத் தொழில்களில் ஓரளவு அதிக நேரம் வேலை செய்யவேண்டியது அவசியமாகலாம். ஆகவே மிகை நேர வேலை (over-time work) அனுமதிக்க வேண்டியது ஆகும். ஆனுல் அனுமதி எளிதில் தரப்படக் கூடாது. அனுமதிக்கும்போது இலாப நஷ்டங் களை ஆராயவேண்டும். ஊன்றிப் பார்த்தால் அனுமதிக்காததால் ஏற்படும் கேடு, அனுமதிக்கப்பட்டதால் ஏற்படும் கேட்டை விடக்

குறைவாக இருக்கக் காணலாம் என்று பேராசிரியர் பிகு (Pighu) கருதுகிருர். இதற்கு மூன்று காரணங்கள் கூறுகிருர்.

1. ஒரு நிறுவனம் திடீரென்று தேவை அதிகப்படக் காரணமாஞல் அந்தத் தேவையை அதிக நேரம் வேலை செய்யாமலேயே வேறு ஒரு நிறுவனம் நிறைவேற்றக்கூடும்.

2. இருப்பு செய்யக்கூடிய பண்டங்களாயிருப்பின் தேவை ஏற்றத்தை எதிர்பார்த்து மற்ற மந்த காலத்தில் உற்பத்தி செய்து வைக்கலாம். தேவை நிகழும்போது உற்பத்தியை அதிகப்படுத்த வேண்டிய அவசியமில்லை.

3. சில பண்டங்களுக்குள்ள தேவை உடனே நிறைவேற்ற வேண்டும் என்கிற அவசியம் இல்லாதிருக்கலாம். தேவையைக் காக்க வைக்கக்கூடும். உறுதிப் பொருள்களுக்குள்ள தேவைகளை இப்படி நிதானமாகப் பூர்த்தி செய்யலாம். மிகை நேர வேலை செய்ய வேண்டிய அவசியமில்லை. ஆனல் மறுப்பதற்கு முன் மற்ருெரு விஷயத்தையும் கவனிக்கவேண்டும். மறுத்தோமாஞல் தொழில் அதிபர்கள் எதிர்பார்த்த தேவைகளைச் சமாளிப்பதற்கும் சாதாரண தேவைகளுக்கும் ஆட்களை வைத்திருக்க வேண்டி வரும். அவர்கள் சாதாரணமாக வேலையின்றி இருப்பார்கள். இதைக் கவனித்துப் பார்த்து மிகை நேரத்துக்கு அனுமதி கொடுக்க வேண்டும்.

வேலைச் சூழ்நிலை
(Conditions of work)

கூலி, வேலை நேரம் ஆகியவற்றையும் வேலைச் சூழ்நிலையையும் தொழிலாளர்கள் தங்களுடைய வேலை ஒப்பந்தத்தில் முக்கியமாகக் கருதுவது கண்கூடு. சூழ்நிலை என்பது வேலை செய்யுமிடத்திலுள்ள வசதிகளைக் குறிக்கும். வெளிச்சம், காற்ருேட்டம், சிற்றுண்டி வசதி, ஓய்வு வசதி, குதூகலச் சூழ்நிலை, கண்ணுக்கு இனிய நிறம் ஆகியவை தொழிலாளியின் வேலைச் சூழ்நிலையாகும். எல்லாத் தொழிலாளிகளும் இவைகளை முக்கியமாகக் கருதுவார்களாஞல் தொழிலாளர் தொகுதி இவை சம்பந்தமாக அக்கறையுடையதாக இருக்கும்.

சூழ்நிலை சிறப்பாக விருந்தால் அது ஒரு புறம் செலவை உயர்த்திஞலும் மறுபுறம் தொழிலாளியின் தலா ஆக்கத்தை அதிகப்படுத்தும். இரண்டில் எது அதிகமாக உயர்கிறது

என்பதைப் பொறுத்தது முடிவான விளைவு. சூழ் நிலைச் சிறப்பின் காரணமாகச் செலவு ஏறுவதை விட ஆக்கம் உயர்ந்தால் அது கூலியையும் உயர்த்தக் கூடும்; முதலாளிக்கும் நலம் தரக் கூடும். ஆனால் இந்த விஷயத்திலும் தானாக இவ்வித முன்னேற்றங்கள் நிகழக் காண்பதில்லை. முன்னேற்றங்களையுடைய நிறுவனங்கள் நல்ல விளைவுகளை நாளடைவில் பெறக் கூடியவை. ஆனால் தொழிலதிபர்கள் வேலை நேரத்தைக் குறைப்பதற்குத் தயங்கு வதற்கான காரணங்களே இங்கும் சூழ்நிலைக்குச் செலவு செய்யத் தயங்குவதற்குத் தடையாக உள்ளன. ஆனால் இவ்வித முன்னேற்றங்கள் ஒரு நிலைக்குப்பின் செலவை உயர்த்துவதை விட உற்பத்தியை அதிகப்படுத்தக்கூடும் என்பதை மறக்கக்கூடாது. தொழிலாளிகள் கூலியும் குறையும். ஆனால் கூலிக் குறைவுக்கு ஈடாகச் சூழ்நிலை முன்னேற்றம் நலம் செய்யக் கூடியதாக இருக்க லாம்.

நாட்டு வருமானத்தில் உழைப்பின் பங்கு
(Share of labour in National income)

இதுவரை நாம் மற்றச் சாதனங்களின் அளவும் விலையும் மாறாதிருப்பதாகவும் (fixed), கூலி மட்டமும் ஆள் உழைப்பின் அளவும் (மட்டும்) மாறுவதாகவும் அனுமானித்து வந்தோம். தொழில் துறையில் ஒவ்வொரு சிறு பகுதியைப் பற்றியும் ஆராயும் போது, இப்படி அனுமானிப்பதில் தவறில்லை. ஆனால் நெடுங் காலக் கூலி மட்ட மாறுதல்களை ஆயும்போது அவை மற்றச் சாதனங்களின் விலையையும் அளிப்பையும் பாதிக்கக்கூடும் என்பதையும், அவை மீண்டும் உழைப்புக்குள்ள தேவையையும் விலையையும் பாதிக்கக்கூடும் என்பதையும் கருத வேண்டி யிருக்கிறது. நாம் மற்றச் சாதனங்களின் பிரதிநிதியாக முதல் என்கிற சாதனத்தை எடுத்துக் கொண்டு நெடுங்காலத்தில் கூலி மட்ட மாறுதல் அல்லது பிற சாதன விலை மாறுதல் எப்படி உழைப்பின் பங்கைப் பாதிக்கிறது என்று பார்ப்போம்.

நாம் போட்டிச் சூழ்நிலையை அனுமானிப்போம். முதலில் ஒரு போட்டி அங்காடியில் உழைப்பின் விலைக்கும், முதலின் விலைக்கும் இருக்கும் தொடர்பை ஆராய்வோம். இரண்டுக்கும் தொடர்பு உண்டு என்பது வெளிப்படை. ஏனெனில் முதலும் உழைப்பும் ஒன்றுக்கொன்று பதிலீ (substitute) டாகக் கூடியன. உண்மையில் உற்பத்தியாளர்கள் பதிலீடு செய்தே சிக்கன முறையில் உற்பத்தி செய்கின்றார்கள். சிக்கனமாக உற்பத்தி

செய்வது என்பது குறைந்த விலையில் உற்பத்தி செய்வதாகும். குறைந்த விலையில் உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமானால் இரண்டு சாதனங்களின் விலைகளை ஒப்பு நோக்கி, ஏற்றமான விலையுடைய சாதனத்தைக் குறைவாகவும் அதற்குப் பதிலாக மலிவான சாதனத்தை அதிகமாகவும் ஆள்வர். இப்படி உற்பத்தி செய்வோர் அனைவரும், உற்பத்தி செய்ய முயலும்போது அங்காடியிலுள்ள எல்லா உழைப்பு அலகுகளும், முதல் அலகுகளும் வாங்கி ஆளப் பெறும். முடிவில் இரண்டு சாதனங்களின் விலைகளும் ஒரு சம நிலை அடையும் (equilibrium). அப்போது உற்பத்தி செய்வோர் ஒன்றுக்குப் பதிலாக மற்றொன்றை மேலும் ஆள்வது நிற்கும். சம நிலை வந்தபோது, மேலும் ஒரு ரூபாயை முதலில் ஈடுபடுத்தினாலும் உழைப்பில் ஈடுபடுத்தினாலும் விளைவு (return) வேறுபடாது. விளைவு வேறுபடும் வரைக்கும் தான் விளைவு குறைவாயுள்ள சாதனத்திலிருந்து விளைவு ஏற்றமாயுள்ள சாதனத்துக்கு ரூபாய் மாற்றப்படும். இப்படி மாற்றியதின் விளைவாய் முன்னதின் இறுதி நிலை விளைவு உயர்ந்து, பின்னதின் விளைவு தாழ்ந்து, முடிவில் ரூபாயின் விளைவு இரண்டிலும் சமமாகி விடும்.

இப்படி ஆளப்படும் இறுதி ரூபாயின் விளைவு உழைப்பு அங்காடியிலும் முதல் அங்காடியிலும் சமமாக இருந்தால்தான் சமநிலை ஏற்படும் என்பதை வேறு வகையாகக் கூறலாம். ஒவ்வொரு சாதனத்தின் விளைவும் அதன் விலை விகிதாசாரத்தில் இருக்க வேண்டும் (The return for each factor must be proportional to the price). உதாரணமாக ஒரு ரூபாய்க்கு $\frac{1}{4}$ ரூபாய் வருமானம் சமநிலையில் கிடைக்குமென்று கொள்வோம். ஒரு குறிப்பிட்ட உழைப்புத் தொகுதியின் விலை 5 ரூபாயும், முதல் தொகுதியின் விலை 3 ரூபாயுமானால் சம நிலையில் உழைப்புத் தொகுதியின் விளைவு $1\frac{1}{4}$ $(=5\times\frac{1}{4})$ ரூபாயாகவும், முதல் தொகுதியின் விளைவு $(=3\times\frac{1}{4})$ ரூபாயாகவும் இருக்கும். அப்போது இருவித ஆட்சியின் விளைவுகள் சாதன விலைகள் வீதத்தில் இருக்கும். ஒரு சாதனத்தின் விளைவு (return) என்பது அதனுடைய இறுதி நிலை ஆக்கம் (marginal productivity) ஆதலால் சம நிலை விதியை வேறுவிதமாகவும் கூறலாம்.

$$\frac{\text{உழைப்பின் இ. நி. ஆக்கம்}}{\text{உழைப்பின் விலை}} = \frac{\text{முதலின் இ. நி. ஆக்கம்}}{\text{முதலின் விலை}}$$

உழைப்பின் அளவும் முதலின் அளவும் ஒரு குறித்த நிலையிலிருக்க, போட்டி அங்காடியில் இரண்டு சாதனங்களுக்குமிடையில் ஏற்படும் சமநிலை விலைத் தொடர்பு நாட்டு உற்பத்தியி

லிருந்து ஒவ்வொரு சாதனத்துக்கும் எவ்வளவு பங்கு கிடைக்கு மென்பதை நிர்ணயித்துக் கூற உதவுகிறது. ஆளப்படும் ஒரு சாதனத்தின் அலகுகளை அதன் விலையால் பெருக்கினுல் அச்சாதனத்தின் பங்கு தெரியவரும் (a factor's share = its price × quantity used). இனி, இந்தப் பங்கு எப்படிச் சாதனங் களின் தராதர அளிப்பு மாறும்போது மாறுகின்றதென்று ஆராய வேண்டும்.

உழைப்பின் அளவு மட்டும் உயர்வதாக வைத்துக் கொள் வோம். உழைப்புக் கணியம் உயர்வதினுல் மொத்த உற்பத்தி உயரும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். முதல் (capital) அதிகப் படுத்தப்படாததினுல் இப்போது உழைப்பை நோக்க அது அரிய சாதனம் (scarce factor). ஆகவே உழைப்பை நோக்க அதன் விலை ஏறும். (ஏனெனில் குறைந்து செல் விளைவு விதியின்படி முதலில் இறுதிநிலை ஆக்கம் உயரும்). ஆகவே முதலின் நிர்ணயப் பங்கு (absolute share) உயரும். ஏனென்ருல் ஆளும் முதலின் கணியம் மாருதிருக்க, விலை வீதம் மட்டும் உயர்ந்தால் முதலுக்குச் செல்லும் பங்கு உயரும் என்பது வெளிப்படை. உழைப்புக் கணியம் உயர்வதனுல், முதலை நோக்க அதன் தராதரக் கிடைப்பு (relative supply) உயர்ந்து அதன் இறுதிநிலை ஆக்கம் விழும்; விலை விழும். இப்போது உழைப்புக்குச் செல்லும் நிர்ணயப் பங்கு உயருமா, குறையுமா? விளைவு, உழைப்புக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது. விலை குறைந்ததினுல், ஏராளமாக ஆளப்பட்டால் பங்கு உயரலாம். இன்றேல் குறையலாம். பொதுவாக, இரண்டு சாதனங்களின் நிர்ணயப் பங்குகளும் (absolute shares) உயரக் கூடும் என்று கொள்ளலாம். ஏனெனில் உழைப்பை முன்னைவிட அதிகமாக ஆள்வதால் உற்பத்தி முன்னைவிட மிகவும் அதிகமாகலாம். ஆனுல் இரண்டு சாதனங்களின் தராதரப் பங்கு (relative share) மாறிவிடும். விளைவு, எந்த அளவுக்கு மலிந்த உழைப்பைக் கிராக்கியான முதலுக்குப் பதிலியாக ஆள முடியும் என்பதைப் பொறுத்தது. உழைப்பு மலிந்தபோது இருவகையில் பதிலீடுகள் (substitution) நிகழக்கூடும்.

(1) மலிந்த சாதனமாகிய உழைப்பை அதிகமாக ஆள முற்படுவார்கள். இதற்காக உழைப்பழுத்தமான முறைகளை (labour intensive process) ஆள்வார்கள். முதல் அழுத்தமான முறைகளைக் குறைப்பார்கள். இதைத் தொழில் முறைப் பதிலீடு (technical substitution) எனலாம்.

(2) அதேபோது உழைப்பு மலிந்து விட்ட காரணத்தினால் உழைப்பழுத்த பண்டங்களின் விலைகள் முதலழுத்த பண்டங்களின் விலைகளைவிடக் குறையும். இதனால் உழைப்பழுத்த பண்டங்கள் முன்னைவிட அதிகம் தேவைப்படும். முதலழுத்த பண்டத்தேவை குறையும். இது பண்டப் பதிலீடு (commodity substitution) ஆகும். இப்படி இருவகையிலும் எவ்வளவுக் கெவ்வளவு முதலுக்குப் பதிலியாக உழைப்பு ஆளப்படுகிறதோ அவ்வளவுக்கு உழைப்புக்கும் பங்கு உயரும். பதிலீடே முடியா தாயின் உழைப்புக் கணிய மிகுதியால் அதன் இறுதிநிலை ஆக்கமும் விலையும் வெகுவாகக் குறையும். பதிலீடு முடியுமாயின் முடிந்த அளவுக்கு விலையிறக்கம் தணிக்கப்படும். பதிலீடு நிறைய செய்யக் கூடுமாயின் உழைப்பின் பங்கு முதலின் பங்கைவிட ஏற்றமாகவும் இருக்கக்கூடும். ஆகவே சாதனங்களுக்குள் தராதரப் பங்கை நிர்ணயிப்பது பதிலீட்டு நிலையாகும். பேராசிரியர் ஹிக்ஸ் என்பவர் பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி என்கிற கருத்தை ஒரு சாதனத்தின் பங்கை நிர்ணயிப்பதில் ஆள்கிறார். தேவை நெகிழ்ச்சி அளவு ஒரு சாதனத்தின் நிர்ணயப்பங்கு (absolute share) ஏறுமா, குறையுமா என்பதைக் காட்டும். பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி, சாதனங்களின் தராதர விலையில் ஏற்படும் ஒரு சிறு விகிதாசார மாறுதல் (proportional change) எந்த அளவுக்குச் சாதனங்களின் ஆட்சியில் விகிதாசார மாறுதலை உண்டாக்குகிறது என்பதைக் காட்டி, தராதரப் பங்கு நிர்ணயத்துக்கு உதவுகிறது. உழைப்புக்கும் முதலுக்கும் பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி அதிகமாய் இருந்தால், உழைப்பின் சிறு மலிவு அதைப் பேரளவில் பதிலீடாகச் செய்யும். இரண்டு சாதனங்களும் குறிப்பிட்ட விகிதத்தில் (fixed proportion)ஆளப்படின் பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி சூன்யமாகும். இரண்டு சாதனங்களும் ஒன்றுக்கொன்று முழுவதும் பதிலீடாகக் கூடுமானால் ஒன்றின் விலை சிறிது விழுந்தாலும் அது மற்ற சாதனத்திற்குப் பதிலியாக அளவின்றி ஆளப்படும். அப்போது பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி எண்ணிலி (infinite). நெகிழ்ச்சி ஒன்றாயிருப்பின் உழைப்பின் விலை குறைந்த விகிதத்தில் முதலுக்குப் பதிலாக உழைப்பு ஆளப்படும். ஆகவே உழைப்பின் பங்கு மாறாது. ஆகவே உழைக்கும் கணியம் உயர்வதில் அதன் பங்கு உயருமா உயராதா என்பது அதன் பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்கு மேற்பட்டதா, குறைந்ததா என்பதைப் பொறுத்தது.

ஆகவே, ஒரு சாதனத்தின் கணியம் உயர்ந்தால் மொத்த உற்பத்தி அவசியம் உயரும் என்றும், சாதனத்தின் நிர்ணயப்பங்கு அவசியம் உயரும் என்றும், ஆனால் தராதரப் பங்கு பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சிக்கேற்ப ஏறலாம் அல்லது குறையலாம் என்றும் கூறலாம். முதல் (capital) ஆட்சியில் பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி,

உற்பத்தி முறைகளை மாற்றுவது மூலம் ஏற்படும். இதனால் மலிந்த சாதனத்துக்குத் தேவை உயரக்கூடும். அதன் நிர்ணயப்பங்கும் உயரக்கூடும். உழைப்பைப் போன்றே தராதரப் பங்குக்கும் கொள்க. இப்படிப்பட்ட உறுதியில்லாத முடிவு கூறுவதற்குக் காரணம் உழைப்பும், முதலும் ஒரு முறையில் போட்டிப் பொருள்கள் (competitive or substitute goods); மற்ெறாரு முறையில் நிறைவுசெய் பொருள்கள் (complementary goods). ஒருபுறம் உழைப்பின் கணியம் உயர்ந்தால் அதை ஆள்வதற்கு உடந்தையாக முதலும் தேவைப்படும்; ஆகவே முதலுக்கும் தேவை உயர்கிறது. மற்றொருபுறம், முதலுக்குப் பதிலீடாக உழைப்பு ஆளப்பட்டு முதலின் தேவை குறைகிறது. இந்த இரண்டு சக்திகளும் இரு திசையில் இழுக்கின்றன. எந்த சக்தி பலமானது. சில துறைகளில் பதிலீட்டு சக்தி பலமாக இருக்கலாம். மலிந்த சாதனம், மலியா சாதனத்தின் பங்கை வெகுவாகப் பாதிக்கலாம்.

தொழில் நுட்ப முன்னேற்றமும் கூலியும்
(Wages and technical progress)

இதுவரை தொழில் நுட்ப அறிவு ஒரு நிலையிலிருக்க, சாதனங்களின் தராதர விலை மாறும்போது, எப்படி ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடு செய்யப்பட்டு, அவைகளின் பங்கு பாதிக்கப்படுகிறது என்று பார்த்தோம். அடுத்தபடி தொழில் நுட்ப அறிவு முன்னேற்றத்தால் எப்படிச் சாதனங்களின் பங்கு பாதிக்கப்படக் கூடும் என்பதைப் பார்ப்போம். தொழில் நுட்ப முன்னேற்றத்தை மூன்று வகைகளாகப் பிரிக்கலாம். தொழில் நுட்ப முன்னேற்றம் ஒரு வேலைக்குத் தேவையாகும் உழைப்பைக் குறைத்து அதற்குப் பதிலாக முதல் (capital) பதிலீடு செய்யப்பட்டால் இந்த முன்னேற்றத்தை உழைப்பு சேமிப்புக் கண்டுபிடிப்பு (labour saving invention) என்றும், முதலாட்சியைக் குறைத்துப் பதிலாக உழைப்பு பதிலீடு செய்யப்பட்டால் அதை முதல் சேமிப்புக் கண்டுபிடிப்பு (capital saving invention) என்றும், முதலுக்கும் உழைப்புக்கும் உள்ள ஆட்சி விகிதம் மாறுதிருந்தால் நடு நிலைக் கண்டுபிடிப்பு (neutral invention) என்றும் கூறலாம். இந்த மூன்று வகைகளில் சாதாரணமாகக் காணப்படுவது உழைப்பு சேமிப்புக் கண்டுபிடிப்புக்களேயாகும். பொறித்தறி, பொறி அச்சு முதலியவைகள் உழைப்பைக் குறைப்பன. முதல் சேமிப்புக் கண்டுபிடிப்புகளைக் காண்பது அரிது. வானொலியை (wireless) ஓர் உதாரணமாகக் குறிப்பிடலாம். உழைப்பு

சேமிப்புக் கண்டுபிடிப்புக்கள் பெரும்பான்மையாக இருக்கும் காரணத்தால் இதன் விளைவையே நூல்கள் முக்கியமாக ஆராய் கின்றன. இப்படிப்பட்ட கண்டுபிடிப்பு எப்படி வேலை வாய்ப்பைப் பாதிக்கும்? ஒரு பெரிய கண்டுபிடிப்பு முதலில் தற்காலிகமாக வேலை வாய்ப்பைக் குறைக்கும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். இதனால்தான் புதுப் பொறிகளைப் புகுத்தும்போது சிறிது சிறிதாக அவைகள் ஆட்சிக்குக் கொண்டு வரப்பட வேண்டுமென்று அநேகர் கூறுகின்றனர். ஆனால் பொறியாட்சி சம்பந்தமான வாதத்துக்கு மையமாக இருப்பது இப்படிப்பட்ட தற்காலிக விளைவன்று. நெடுங்காலத்தில் தொழில் முறையில் முன்னேற்றம் வேலை வாய்ப்பை எப்படிப் பாதிக்கும் என்பதே விவாதத்துக்கு இடமாக இருக்கிறது. ஒரு சாரார் தொழில் நுட்ப முன்னேற்றம் வேலையின்மையை உண்டாக்கும் என்கிறார்கள்; மற்றொரு சாரார் உண்டாக்காது என்கிறார்கள். இப்பிரச்சினைக்கு இயலளவில் முடிவு காண முடியாது. நிகழ்ச்சியை அனுசரித்தே முடிவு சொல்ல முடியும். வேலையின்மை ஏற்படாது என்று சொல்ப வர்கள் நாம் இந்நூலின் முதற் பாகத்தில் இயந்திரங்களின் ஆட்சியைப் பற்றிப் படித்தபோது கூறிய வாதங்களைத் தருகிறார்கள். வாதங்களை அங்குக் காண்க. தொழில் முன்னேற் றத்தால் பாதிக்கப்பட்ட பண்டம் இப்போது முன்னைவிட குறைந்த விலைக்குக் கிடைக்கும். ஆகவே அதிகமாக வாங்கப்படும். அதற்குத் தேவை நெகிழ்ச்சியுடையதாயிருந்தால் இந்த அதிகப்படி விற்பனை உழைப்புக்குள்ள தேவையை அதிகப் படுத்தும். ஆகையினால் முதலில் வேலை இழந்தவர்களில் பெரும்பாலோர் பின்னர் வேலை வாய்ப்பைப் பெறுவார்கள். தவிர, புதுக் கண்டுபிடிப்பான முதற்பொருளை உற்பத்தி செய்யும் தொழிலில் அநேகர் வேலை பெறுவார்கள். சம்பந்தப்பட்ட பண்டத்துக்குத் தேவை நெகிழ்ச்சி குறைவாக இருந்தாலும் அதை மலிவாக வாங்கும் காரணமாக மக்கள் சேமிப்பு, வேறு பண்டங் களின் தேவையை அதிகப்படுத்தி அவைகளை உற்பத்தி செய்யும் தொழில்களின் வேலை வாய்ப்பை அதிகப்படுத்தும்.

இவ்விதமான வாதம் சே (Say) என்பவரின் விதியை அடிப் படையாக உடையது. சே விதி கூறுவதாவது அமித உற்பத்தி என்பது (over production) நிகழ முடியாது. ஏனெனில் உற்பத்தி அளிப்பு அதற்குச் சமமான தேவையை உண்டாக்கும். (There cannot be a general over production since every supply creates its own demand). இந்த விதியின் குறை பாட்டைக் கீன்சுடைய கொள்கை புலப்படுத்தியுள்ளது. இந்த விதியின் குறிப்பு என்னவெனில் தொழில்துறை முன்னேற்றம்

உடனே வேலையின்மையை உண்டாக்கினும் முடிவில் வேலை வாய்ப்புகளையும் உண்டாக்கக்கூடும் என்பதாகும். ஆனால் இந்த வாய்ப்புக்கள் முதலில் ஏற்பட்ட வேலையின்மைக்கு ஈடாக இருக்கும் என்று உறுதியாக நம்ப முடியாது. சர்வாதீனம் போன்ற பலகாரணங்களால் இது தடைப்படலாம். உதாரணமாக, கண்டுபிடிப்புக்களை ஆளும் ஒரு தொழில் சர்வாதீன நிலையில் இருந்தால் கண்டுபிடிப்பால் உற்பத்திச் செலவு மலிந்தபோதிலும் விற்பனை விலை குறையாமல் இருக்கலாம். இதனால் தேவை பெருக இடம் இருக்காது. சர்வாதீன இலாபம் குவித்து வைக்கப் படுமானால் அதுவும் புதுத் தேவையைத் தோற்றுவிக்காது. விலை குறைந்தாலும் தேவை நெகிழ்ச்சியற்றிருந்தால் மக்கள் மலிவினால் பெற்ற சேமிப்பைக் குவித்து வைக்கலாம். வேறு பண்டங்களை வாங்குவதற்கு அது கிடைக்காமல் போகலாம். இப்படியாகக் கண்டுபிடிப்பில் தோன்றிய வேலையின்மை நெடுங்காலம் காணப் படலாம்.

இதற்கு எதிரிடையாக ஒருசாரார் தொழில்முறை முன்னேற்றம் வேலையின்மையை அவசியம் உண்டாக்கும் என்பார்கள். அவர்கள் கருத்து யாது? முதலுக்கும் உழைப்புக்கும் இடையிலுள்ள பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி மிகவும் குறைவாய் இருக்கிறது என்பதும், வேலை வாய்ப்பு ஒருபோதுள்ள முதற் பொருள் வசதிகளைப் பொறுத்தது என்பதும் இவர்களது வாதத்தின் அடிப்படைக் கருத்துக்கள். உழைப்பு சேமிப்புக் கண்டு பிடிப்பு ஒன்று தோன்றினால் ஒவ்வோர் உழைப்பாளிக்கும் ஆள்வதற்கு வேண்டிய முதல் தேவை அதிகப்படும். போதுமான முதற்பொருள்கள் கிடைக்க மாட்டா. கண்டுபிடிப்பில் வேலை யிழந்தவரை ஆளவும் முதற்பொருள் கிடைக்காது. ஆகவே அவர்கள் வேலையின்றி இருப்பர். இது கூலி மட்டத்தைக் குறைக்கும். இதன் விளைவாக ஓரளவு முதலுக்குப் பதிலாக உழைப்பு பதிலீடு செய்யப்படலாம். ஆனால் இது அற்ப அளவிலே தான் சாத்தியமாக இருக்கக்கூடும். இந்த மாதிரி வாதம் செய்பவர்கள் முதலுக்கும் உழைப்புக்கும் மாருத கலப்பு விகிதம் (fixed combination) இருப்பதாக நினைக்கின்றனர். முதற் பொருள்கள் எல்லாம் ஒரு குறிப்பிட்ட உருவில் ஏற்கனவே அமைந்து இருக்குமாதலால் அவைகளுக்குப் பதிலீடு செய்வது எளிதல்ல என்பது இவர்களுடைய கருத்து.

ஒவ்வொரு தொழிற்சாலையிலும் கலப்பு வீதம் மாருது என்று கூறுவதோடு நில்லாமல், தொழில்களுக்குள்ளும் பதிலீடு மிகவும் குறைவாயுள்ளது என்று கருதுகின்றனர். கூலியில்

ஒரு சிறு வீழ்ச்சி, உழைப்பு அழுத்த பொருள்களின் தராதர விலையைக் குறைத்து, அவைகளுக்குள்ள தேவையை உயர்த்தி, முதல் அழுத்த தொழில்களைப் பாதித்து, உழைப்பு அழுத்த பண்டத் தொழில்களை வளரச் செய்து வேலையிழந்தோருக்கு வாய்ப்பு உண்டாக்கும். இப்படி உழைப்பு அழுத்த தொழில் களுக்குத் தேவை தூண்டுவது எளிதாக நிகழக் கூடியது. ஏனெனில் அநேகத் தொழில்களில் முதலே இல்லாமல் அல்லது அற்ப முதலாட்சியுடன் உற்பத்தியைப் பெருக்க முடியும். ஆகையினால் கூலி போதிய அளவுக்கு வீழ்வதுடன், உழைப் பாளிகளும் பெயர்ச்சி உடையவர்களாக இருப்பின் வேலை யின்மையை எளிதில் களைந்துவிடக்கூடும்.

ஆனால் இது அனுபவத்தில் கடினமாக இருக்கலாம் என்பது உண்மை. முதலுக்கும் உழைப்புக்கும் பதிலீடு எளிதாக முடியும் என்பதுண்மையானால்தான் இந்த வாதத்தைப் பொய்யானதாகக் கூற முடியும் என்பதை நினைவிலிறுத்துக.

இதுவரை நாம் உழைப்பு சேமிப்புக் கண்டுபிடிப்புக்கள் எப்படி வேலை வாய்ப்பைப் பாதிக்கின்றன என்று ஆராய்ந்தோம். இவ்வகைக் கண்டுபிடிப்பு, தொழிலாளிகள் கூலி நிலைமையை நெடுங்காலத்தில் எப்படிப் பாதிக்கும் என்பதை ஆராய்வோம். உழைப்பு சேமிப்புக் கண்டுபிடிப்பு உழைப்பின் அளிப்பை அதிகப் படுத்தும். இப்படி விடுபட்ட உழைப்பு, கண்டுபிடிப்பு நிகழ்ந்த தொழிலிலாவது வேறு தொழில்களிலாவது ஆளப்படலாம். உழைப்பு ஆட்சி அதிகப்படுவது மூலம் நாட்டின் வருமானம் உயரலாம். இதிலிருந்து முதலுக்குச் செல்லும் நிர்ணயப் பங்கு (absolute share) அதிகப்படும். ஏனெனில் முதலினுடைய இறுதிநிலை ஆக்கம் (marginal productivity) உயரும். உழைப்பைப் பொறுத்தமட்டில் விளைவு நிலையற்றது. கண்டுபிடிப்பு, வேலை இழக்காதிருக்கும் தொழிலாளிகளின் இறுதிநிலை ஆக்கத்தை அதிகப்படுத்துமானால், வேலை யிழந்த தொழிலாளிகளின் போட்டியினால் எல்லோருடைய இறுதிநிலை ஆக்கமும், ஆகவே எல்லோருடைய கூலியும் தாழ்த்தப் பெறும். உழைப்புக்குள்ள தேவை போதிய அளவு நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருந்தால் இறுதிநிலை ஆக்கம் பழைய மட்டத்துக்கு வீழாது. அதனால் உழைப்பின் நிர்ணயப் பங்கு அதிகப்படலாம். வேலை நிறைவு கண்ட சமுதாயத்தில் நெடுங்காலத் தேவை, நெகிழ்ச்சியுடைய தாக இருக்கக்கூடும். ஆனால் கண்டுபிடிப்பு உழைப்பைப் பேரளவில் சேமிக்கும் தன்மையுடையதாக இருந்து பரந்த ஆட்சி உடையதாயின், வேலை இழந்த உழைப்பாளிக்குள்ள தேவை

நெகிழ்ச்சியற்றுக் காணப்படும். ஆகவே உழைப்பாளிகளுக்குச் செல்லும் நிர்ணயப் பங்கு குறையும். தவிர உழைப்புக் குறைப்புக் கண்டுபிடிப்புகள் புது வழிகளில் உழைப்புக்குப் பதிலாக முதலை ஆள வழி செய்வதினால், உழைப்புக்குப் பதிலாக முதல் பதிலீடு செய்யப்படுவது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட நெகிழ்ச்சியுடையதாகக் (elasticity greater than unity) காணப்படும். அதாவது உழைப்பின் இறுதிநிலை ஆக்கம் உயரும் வீதத்தைவிட முதலின் இறுதிநிலை ஆக்கம் அதிகமாக உயரும். ஆகவே முதலுக்குச் செல்லும் தராதரப் பங்கு அதிகப்படும்.

போட்டியின்கீழ்க் கூலி வேறுபாடுகள்
(Wage differences under competition)

பல துறைகளுக்குள்ளும் காணப்படும் கூலி வேறுபாடுகளை விளக்க வேண்டியிருக்கிறது. துறைக்குத்துறை கூலி வேறுபாடு பூரணப் போட்டியின் கீழும் காணக் கூடியதே. எல்லாத் தொழிலாளிகளும் ஒரேவித ஆக்கத்திறன் உடையவர்கள் அல்லவாதலால் தொழிலாளிகளில் பல நிலைகளும், அதனால் கூலிமட்ட வேறுபாடுகளும் எதிர்பார்க்கக்கூடியதே. உழைப்பாளிகளைச் சிலர் திறம்படாத் தொழிலாளிகள் (unskilled labours), சிறு திறம்பட்ட தொழிலாளிகள் (semi-skilled labours), முழுத் திறம்பட்ட தொழிலாளிகள் (skilled labours) எனப் பிரிப்பதுண்டு. இப்படிப் பல நிலைகள் இருப்பதற்குக் காரணங்கள் யாவை என்று பார்த்தோமானால் மூன்று புலப்படுகின்றன. (1) இயற்கைத் திறமை வேறுபாடு (differences in natural ability), (2) பயிற்சி வேறுபாடு (difference in training). பல தொழில்களுக்கும் பல கால அளவில், பல அளவு செலவோடு, பயிற்சி பெற வேண்டியிருக்கிறது. சாதாரணமாக மக்கள் விரைவில் சம்பாத்தியம் பெற விரும்புகிறார்கள். ஆகையினால் நீண்ட காலப் பயிற்சி தேவைப்படும் தொழில்களுக்கு ஒரு சிலரே செல்வார்கள். ஆகவே தொழிலாளரின் மேற்கண்ட நிலைகளில் கீழ்நிலைகளில் ஏராளமான உழைப்பளிப்பும், மேல்நிலைகளில், குறைவான அளிப்பும் காணப்படுகின்றன. இதனால் கூலி மட்டங்கள் வேறுபடுகின்றன. ஆனால் எந்த அளவுக்கு வேறுபடும் என்பது தொழில்களுக்குள் செல்வதற்கு வேண்டிய பயிற்சிச் செலவு, பயிற்சிக் காலம் ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது. பயிற்சிக்குச் செலவாகும் மூலதனத்தைக் கூடுதலான கூலி வழியாகப் பெற முடியுமானால்தான், இத்தொழில்களுக்கு ஆட்கள் தயாராவார்கள். இதனோடு அறிவுத் திறமை வேண்டிய தொழில்களில் அதிக சம்பாத்தியம் இருக்கிறது. இந்தச்

செலவு நீக்கிப் பார்த்தால் தினக் கூலி மற்றத் துறைகளுக்கு இணையாக இருக்குமென்று கூறலாம்.

கூலி வேறுபாட்டுக்கு மூன்றும் காரணம், தொழிலுக்குத் தொழில் மக்கள் காட்டும் விறுப்பு வெறுப்புக்கள். சில தொழில்கள் மனதுக்கு இனியனவாக அல்லது சமூக மதிப்புடையனவாக இருக்கின்றன. இவைகளைப் பலர் விரும்புவர். வேறு சில அருவருப்பாகவும், ஆபத்துள்ளனவாகவும் இருக்கின்றன. இவைகளில் புகுவதற்கு பெரும்பாலும் தயக்கம் காணப்படும். அருவருப்பு இன்மை காரணமாகக் குறைந்த கூலி தந்தாலும் ஆள் கிடைப்பர். தயக்கத்தைக் கலைப்பதற்கு வேண்டிய அளவுக்கு இந்தத் துறைகளில் கூலி கூடுதலாக இருப்பது இயற்கை.

இப்படித் தகுந்த காரணத்தோடு போட்டிச் சூழ்நிலையிலும் வேறுபாடுகள் இருக்கக்கூடும் என்பது உண்மையானாலும் இப்படி விளக்க முடியாத வேறுபாடுகள் சிலவும் இருக்கக் காண்கிறோம். மேலே கூறிய வேறுபாடுகள் களையக் கூடியவை. களையக் கூடாத நிலையிலிருக்கும் சில வேறுபாடுகளும் காண்கிறோம்.

உழைப்புப் பெயர்ச்சியின்மையும் (Immobility of Labour) கூலி வேறுபாடும்

பல துறைகளிலும் கூலிச்சமன் அடையவேண்டின் உழைப்பாளிகள் குறைந்த கூலித் துறைகளிலிருந்து ஏற்றமான துறைகளுக்குச் செல்வதற்குத் தடை ஒன்றும் இருக்கக் கூடாது. போட்டிச் சூழ்நிலையில் இவ்விதத் தடை இல்லையென்று அனுமானிக்கப்படுகிறது. அதன்கீழ்த் தொழிலாளிகள் பெயர்ச்சி எளிதில் ஏற்படும். ஆனால் உண்மை உலகில் இவ்விதப் பெயர்ச்சி காணப்படுவதில்லை. அநேக இடையூறுகள் பெயர்ச்சியைக் குறைக்கின்றன.

உழைப்பாளிகளின் மனப்பாங்கு (psychology) ஒரு தடையாக இருக்கலாம். ஒரு துறையில் நெடுங்காலம் இருந்து வந்தவர்கள் அதே துறையில் இருக்கவே விரும்புவார்கள். இது இயற்கை. வேறு துறைகளுக்குச் செல்வதற்கு வேண்டிய பயிற்சி பெறுவது கடினமாக இல்லாவிட்டாலும், அங்குக் கூலி ஏற்றமாக இருந்தாலும் பழகிய தொழிலையே நாடுவார்கள். இது போலவே, ஓரிடத்தில் வாழ்ந்து வந்த மக்கள் வேறிடத்திற்குச் செல்வதற்கு விரும்ப மாட்டார்கள். தங்களுக்குப் பழக்கப்பட்ட மக்களிடையேயும் சூழ்நிலையிலும் இருக்கவே விரும்பு

வார்கள். ஆகவே மனப்பழக்கம், இடப் பழக்கம் ஆகிய இரண்டு சக்திகள் பெயர்ச்சியைக் குறைக்கின்றன. இந்தத் தடைகளைத் தகர்ப்பதற்குத் தூண்டுகோலாகக் கூலி மிகவும் ஏற்றமாக வேறு துறையில் அளிக்கப்பட வேண்டும். இவ்விதத் தடையைப் பழைய தொழிலாளிகளிடம் மட்டுமன்றி, புதிதாகத் தொழிலில் புக விருக்கும் இளைஞர்களிடத்திலும் ஓரளவு காண்கிறோம். அவர்களும் தாங்கள் பழகிய இடத்தையே அல்லது தங்கள் பெற்றோர் செய்து வந்த தொழிலையே விரும்பு கிறார்கள். ஆயினும் இவர்கள் பழைய தொழிலாளிகளை விட அதிகம் பெயர்ச்சி உடையவர்கள். ஆகவே நாளடைவில் முதியவர்கள் தொழிலை விட்டு விலக விலக, இளைஞர்கள் புதிய துறைகளில் புகுந்து, பெயர்ச்சியின்மையின் விளைவுகளைத் தணிக்கின்றனர். இது தவிர, சமீப காலத்தில் பொறிகளைக் கொண்டு பேரளவில் உற்பத்தி நடப்பதினால், அதிகப் பயிற்சி யில்லாமலே பழையவர்களும் புதியவர்களும் ஒரு துறையில் புகவோ, ஒரு துறையிலிருந்து வேறு துறைக்குச் செல்லவோ முடிகிறது.

மற்றொரு வகைத் தடை வேறிடங்களிலுள்ள வேலை வாய்ப்புகளைப் பற்றிய விவரங்களை அறியக் கூடாமை. இன்னும் ஒரு தடை வேறிடத்திலுள்ள வாய்ப்பு தெரிந்திருந்தாலும் அந்த வாய்ப்பைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள அவசியமாகும் செலவு. இரண்டு இடங்களுக்கிடையே கூலி வேறுபாடு இருந்தாலும் அந்த வேறுபாடு, இடப் பெயர்ச்சிக்கு அவசியமாகும் செலவுக்கு ஈடாகாமல் இருக்கலாம். கூலி வேறுபாடு இந்தச் செலவுக்கு அதிகமாக இருந்தால்தான் பெயர்ச்சி இலாபகரமாக இருக்கும் அநேக துறைகளுக்கு நெடுங்காலப் பயிற்சியும் அவசியமாகும். ஆகவே முதலீடும் அவசியமாக இருக்கலாம். இந்த முதலீட் டைச்செய்ய அநேக தொழிலாளிகளுக்குச் சக்தி இருக்காது. அரசாங்கம் இவ்வகையில் உதவி செய்தால் பெயர்ச்சி அதிகப் படலாம்.

சில துறைகளி லிருந்து பெயர்ச்சி குறைவாயிருப்பதற்குக் காரணம் அத்துறையில் கிடைக்கும் வருமானம் நிலையற்ற தாயினும், கிடைத்தபோது கவர்ச்சியாக இருப்பதாகும். இதற்கு உதாரணங்களாகக் கட்டடத்தொழில், துறைமுக வேலை ஆகிய வற்றைக் கூறலாம். ஆகவே இப்படிப்பட்ட கவர்ச்சியான வருமானத்தைக் கருதி, வேறு தொழில்களுக்குச் செல்ல மாட்டார்கள். இவர்கள் சராசரி வருமானம் குறைந்ததா யிருப் பினும் அதை இவர்கள் கருதுவதில்லை. இதேமாதிரி சில

துறைகளில் ஏராளமான பேர்கள், வேறு துறைகளில் வாய்ப்பு இருந்தும், குறைந்த கூலியில் உழன்று வருவார்கள். உதாரணமாக, சினிமாத் தொழில், வக்கீல் தொழில், வைத்தியத் தொழில் ஆகியவற்றைக் கூறலாம். சினிமாவில் பெண்கள் உப நடிகை நிலையில் நெடுங்காலம் குறைந்த வருவாயில் உழல்கின்றனர். இதற்குக் காரணம் என்னுவது அவர்களுக்குப் படவுலகில் முதல்தர நடிகையாகக் கூடிய வாய்ப்பு வரும் என்கிற நம்பிக்கை இருப்பதாகும்.

திறமையில் வேறுபாடு, சூழ்நிலை வேறுபாடு, மனப்பழக்கம், இடப் பழக்கம் ஆகிய காரணிகள் உலகத்தில் நாம் காணும் கூலி வேறுபாடுகளுக்குத் தகுந்த விளக்கம் தருகின்றன. ஆயினும் சில வருமானத் தொகுதிகள் பெயர்ச்சியால் பாதிக்கப்படாமல் உயர்ந்த வருமானத்தோடு நிலையாயிருக்கின்றன. திறம்பட்ட தொழிலாளி, (skilled labour) திறம்படாத் தொழிலாளி (unskilled labour) அறிவாற்றல் தொழில்கள் (professions), தொழிலாட்சி (business administration) ஆகிய பல துறைகளுக்குள் வருமான வேறுபாடு ஏராளமாகக் காணப்படும். தொழிலாளிப் பெயர்ச்சி இல்லையென்று சொல்லக் கூடிய அளவு இவைகள் பிரிந்து நிற்கின்றன. இதற்குக் காரணம் ஓரளவு இயற்கைத் திறமையில் வேறுபாடும், பயிற்சிச் செலவும், பெயர்ச்சிச் செலவுமாகும். ஆனால் பெரும்பாலான வேறுபாடுகளை இவ்வகையில் விளக்க முடியாது. இதற்குக் காரணம் போட்டி அங்காடி அனுமானிக்கும் வாய்ப்புச் சமப்பாடு (equality of opportunity) காண்பது அரிதாயிருப்பதுதான். ஒரு தொழிலாளி மகன், எவ்வளவு ஆசையும் ஆர்வமுமிருந்தாலும், முதலாளி நிலையை அடைவது துர்லபம். மேலே ஏறுவது மட்டுமின்றிக் கீழே இறங்குவதும் கடினமாக இருக்கும். ஒரு தொழிலதிபன், முதலாளியின் மகன் ஒரு சாதாரண வேலைக்காரனுவது அரிது. உண்மையில் தொழிலாளி அங்காடி என்பது பல பிரிவுகளையுடைய அங்காடியாகும். இதில் ஒன்றுக்கொன்று பெயர்ச்சி பொருளாதாரத் தடையாலோ சமூகப் பழக்க வழக்கங்களாலோ, அற்பமாக இருக்கிறது.

பெண்களின் கூலிகள்
(Women's wages)

எல்லாத் தொழில்களிலும் ஆண்களைவிடப் பெண்கள் குறைந்த கூலி பெறுவதைக் காண்கிறோம். இந்தக் குறைவுக்குக் காரணம் பெண்கள் ஆக்கத்திறன் (efficiency) குறைவாயிருப்பது என்று கூறுவோமானல் இதை நாம் போட்டி அங்காடி விதிக்குமுரணாகக்

கருத இடமில்லை. ஆனால் இந்த ஆக்கத்திறன் அவர்களுடைய திறமையினால் மட்டும் குறைந்ததாகக் கூறக்கூடாது. வேறு காரணங்களும் அவர்களுடைய ஆக்கத் திறத்தைக் குறைக்கின்றன. பெண்கள் தொழிலுக்கு அவ்வப்போது வருமானத்தைச் சிறிது நாடி வருகிறார்கள். ஆகையால் வேலையில் குறைந்த ஊக்கத்தைக் காட்டுகிறார்கள். தவிர, தொழிற்சாலை வேலையோடு வீட்டில் குடும்பப் பணிகளையும் பெண்கள் செய்ய வேண்டியிருப்பதால் அவர்களது தொழிற்சாலை ஆக்கத்திறன் ஆண்களைவிடக் குறைவாக இருக்கும். மகப்பேறு காரணமாக அவர்கள் அடிக்கடி நெடுநாள் தொழிற்சாலைக்கு வராமல் இருப்பதால் இது தொழிற்சாலையில் வேலை ஏற்பாடுகளை திருத்தியமைக்கும் செலவை ஏற்படுத்துகிறது. பெண்களுக்காகவும் அவர்களது குழந்தைகளுக்காகவும் தொழிற்சாலையில் அநேக தனி வசதிகள் செய்து தர வேண்டியிருக்கிறது. இவ்வகைக் காரணங்களால் பெண் தொழிலாளிகள் ஆண் தொழிலாளிகளைவிட ஏற்றமான செலவுக்குக் காரணமாக இருக்கின்றனர். ஆகவே ஆக்கத்திறன் குறைவாக இருக்கிறது.

ஆனால் இப்படிப்பட்ட காரணங்களைக் கொண்டு விளக்கக்கூடாத அளவுக்கு ஆண்களுக்கும் பெண்களுக்கும் கூலி வேறுபாடு காணப்படுகிறது. ஆகவே நாம் வேறு தனிப்பட்ட காரணங்கள் உள்ளனவா என்று பார்க்க வேண்டியிருக்கிறது. இந்தக் காரணம் தற்காலத்திய பெண்களின் நிலையில் காண்கிறோம். பெண்கள் நிலை வெகுவாக முன்னேறியுள்ள மேனாடுகளிலும் வேறுபாடுகள் காண்பதற்குக் காரணம் அங்கும் பொதுப்படச் சில காரணிகள் வேலை செய்வதாகத் தெரிகிறது. சாதாரணமாக மக்களுடைய எண்ணம் பெண்கள் இருக்க வேண்டிய இடம் இல்லத்தில் என்பதாகும். இந்த மாதிரி நினைப்பது உழைப்பால் பிழைக்க வேண்டிய பெண்களின் பொருளாதாரத்தைப் பாதிக்கிறது. எப்படியென்பதை நாம் எளிதாக விளக்கக் கூடும்.

பெண்கள் தேவை சம்பந்தமாகவும் அநேக சக்திகள் அவர்களுக்கு எதிராக உள்ளன. அநேக வேலைகளுக்குப் பெண்கள் தகுதியற்றவர்கள் என்ற கருத்துப் பலமாக இருக்கிறது. இக்கருத்துக்கு ஆதாரமில்லை என்பது நிரூபிக்கப்பட்ட விஷயம். ஆயினும் கருத்து மாறவில்லை. இதனால் பெண்களுக்கு வேலை வாய்ப்பு மிகவும் குறுகியதாகிறது. இதுவும் தவிர நாட்டில் வேலையின்மையும் எதிர்பார்க்கக் கூடியதாயின் ஆண்கள் பெண்களை வேலையில் அமர்த்துவதற்கு எதிர்ப்பாக இருக்கிறார்கள். தாங்கள் வேலை

இழக்க நேரும் என நினைக்கிறார்கள். இப்படி எதிர்ப்பது பெண்கள் வாய்ப்பைக் குறைத்துத் தங்கள் வாய்ப்பைக் காப்பது என நினைக்கிறார்கள். இது தவறாக இருக்கக் கூடும். ஏனெனில் தொழில் அதிபர்கள், மலிவாகப் பெண்கள் உழைப்பைப் பெறுவதை ஆண்கள் தடுத்தால், புது உற்பத்தி முறைகளை ஆண்டு ஆண் களின் வேலை வாய்ப்பையும் குறைக்கக் கூடும்.

பெண்களுடைய தற்போதைய நிலை பெண்களின் உழைப்பு அளிப்பையும் பாதிக்கிறது. பெண்களும் தங்கள் குடும்பத்தைப் பராமரிப்பது ஆண் பிள்ளையின் கடமை என்று நினைக்கிறார்கள். ஆகவே அவர்கள் தாங்கள் உழைத்துச் சம்பாதிக்க வேண்டிய பொறுப்பில்லை என்று நினைக்கிறார்கள். குடும்பத்தில் வருமானம் போதாத நிலையில்தான் அவர்கள் வேலைக்குப் போக ஒப்புவார்கள். இப்படி நேர்ந்தபோது அவர்கள் நிதானித்து பேரம் செய்து, தகுந்த கூலியைப் பெற்று வேலைக்குப் போகாது, கிடைத்த மட்டும் போதும் என்கிற எண்ணத்தோடு அக்கம் பக்கத்தில் கிடைக்கும் வேலையைக் குறைந்த கூலியில் ஏற்றுக் கொள்கிறார்கள். ஆகவே பெண்கள் தங்களுக்குரிய கூலி வீதத்தை வற்புறுத்திப் பெறுவ தில்லை. இதனால் பெண்களுடைய அளிப்புக் கூலியும் (supply price) மட்டமாக இருக்கிறது எனலாம். ஆனால் இப்படிப்பட்ட வாதம் ஏழ்மை நிலையிலுள்ள பெண்களுக்கு மட்டும்தான் பொருத்த மாகும். நடுத்தர வகுப்பிலோ, மேல் வகுப்பிலோ இருக்கும் பெண்கள் வீட்டில் வேலையில்லாது காலத்தைக் கடத்துவதைவிட ஏதாவது செய்து கொண்டிருப்போம் என்கிற நிலையில் தர்ம வேலை செய்வார்களேயொழிய ஊதியத்திற்காக வேலை செய்வ தாயின் உயர்ந்த கூலி மட்டத்தையே விரும்புவார்கள். அவர் களுக்கு 'வீட்டு வேலைகளைக் கவனிக்க வேறு ஆள் அமர்த்த வேண்டியிருந்தால் அதுவும் உயர்ந்த கூலி கேட்பதற்கு ஒரு காரணமாக இருக்கலாம். இதனால்தான் உயர்ந்த ரக அலுவல் களில் இருக்கும் பெண்கள் ஏறக்குறைய ஆண்கள் பெறும் ஊதியத்தைப் பெறுகிறார்கள்.

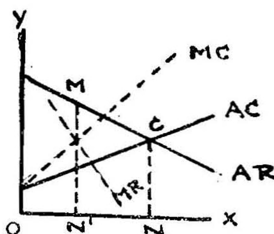
பெண்களின் உழைப்பளிப்பு விஷயத்தில் மற்றொரு காரணியைக் காணலாம். பெண் உழைப்பாளிகள் ஆண்களைப் போல் தொழிற் சங்கங்களில் அங்கத்தினராகப் பங்கு கொள்வ தில்லை. ஏனென்றால் அவர்கள் நாட்டம் விரைவில் தொழிலை விட்டுத் திருமணம் பெற்று, குடும்பத்திற்குச் செல்வதாக இருக்கும். தொழிலில் அவர்கள் அக்கறை தற்காலிகமானது. ஆகவேதான் தொழிற்சங்கங்களில் பெண்கள் அதிகம் இருப்பதில்லை. ஆகவே பெண்களின் கூலி சங்க பேரத்துக்கு உட்பட்டு நிர்ணயிக்கப் படுவதில்லை.

சர்வாதீன அம்சமுடைய பண்ட அங்காடியில் கூலி நிர்ணயம்

இதுவரை உழைப்பு அங்காடியிலும் பண்ட அங்காடியிலும் நிறைகுறைவற்ற போட்டியை அனுமானித்தோம். இனி, உலக உண்மைக்கொப்ப எடுகோள்களை மாற்றி ஆராயவேண்டும். சர்வாதீன அம்சம் பண்ட அங்காடியில் மட்டும் இருப்பதாயின் கூலி எப்படிப் பாதிக்கப்படும் என்று பார்ப்போம். போட்டிச் சூழ்நிலையில் உள்ள விற்பனையாளனுக்கு அங்காடியில் உள்ள விலையில் எவ்வளவேனும் விற்க முடிகிறது. ஆனால் சர்வாதீன அம்சமுடைய விற்பனையாளனுயின் விலையைக் குறைத்தே அதிகப் படியான விற்பனையைப் பெறமுடியும். ஏனெனில் அவன் அங்காடி விற்பனையில் முக்கியப் பகுதிக்குக் காரணமாயிருப்பான்; அல்லது அவனது பண்டம் தனிச் சிறப்புடையதாகவிருக்கும்.

இப்படி உற்பத்தி பெருகின் விலையைக் குறைக்க வேண்டியிருப்பது, சர்வாதீன அம்சமுடையவனின் உற்பத்தி நிர்ணயத்துக்கு முக்கியமான காரணியாகும். போட்டியின்கீழ் விற்பவன், தான் தரவேண்டிய கூலி வீதத்துக்குச் சமமாக இறுதிநிலை வருவாய் வரும் வரைக்கும் ஆட்களை எடுப்பான் என்றோம். அவனது இறுதிநிலை வருவாய் என்பது இறுதிநிலை ஆக்கத்தை அங்காடி விலையினால் பெருக்கிய தொகைக்கீடாகும் (MR= MPP×Price) என்றோம். ஆனால் சர்வாதீன அம்சம் அங்காடியில் தோன்றுமாயின், விற்பனையை உயர்த்த வேண்டுமானால் விலையைக் குறைக்க வேண்டியிருக்கிறது. ஆகவே இறுதிநிலை வருவாய் விலையைவிடக் குறைவாக இருக்கும். இறுதிநிலை ஆக்கத்தை மட்டுமன்றி ஏற்கனவே செய்த உற்பத்தி அலகுகள் அனைத்தையும் குறைந்த விலையில் விற்க வேண்டியிருப்பதினால் இறுதிநிலை வருவாய் சராசரி வருவாய்க்குக் குறைவாக இருக்கும். இந்தக் குறைந்த இறுதிநிலை வருவாய்க்குச் சமமாக இறுதிநிலைச் செலவு (கூலி) அமையும்படிக்கு உற்பத்தி நிர்ணயம் செய்து ஆட்களை அமர்த்துவான்.

போட்டிச் சூழ்நிலையில் ஆளெடுப்பு ON ஆக இருக்கும். சர்வாதீன நிலையில் ON[1] ஆக இருக்கும். சர்வாதீனத்தின் விளைவு, குறைந்த ஆளெடுப்பு என்று தெரிகிறது. எவ்வளவு குறைவென்பது கோடுகளின் வளைவைப் பொறுத்திருக்கும். கூலி வீதம் எப்படி இருக்கும்? சர்வாதீன அம்சமுடைய நிறுவனம் உற்பத்தியைக் குறைப்பதினால், விலை போட்டியிலிருக்கக் கூடியதைவிட அதிகமாக இருக்கும். அதில் உள்ள ஆட்களின்



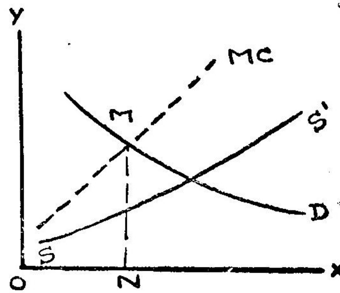
படம் 85

சர்வாதீனப் பண்ட அங்காடியில் கூலி நிர்ணயம்

இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் மதிப்பு, போட்டியின்கீழ்க் காண்பதைவிட ஏற்றமாக இருக்கும். ஆகவே கூலி, போட்டியின் கீழ்க் காண்பதைவிட ஏற்றமாகவும் இருக்கக்கூடும். இதனுற்றான் கூலி நோக்கமுடைய தொழிற்சங்கங்கள் சர்வாதீன சக்திகளை எதிர்ப்பதில்லை.

சாதன சர்வாதீனத்தின்கீழ்க் கூலி நிர்ணயம்

சாதன ஆட்சிச் சர்வாதீனம் பண்ட சர்வாதீனத்தைவிட அரிது. சாதன சர்வாதீனம் ஒரு நிறுவனத்துக்கிருக்குமாஞல் அது தன் தேவையை மாற்றிக் கூலியை இச்சைப்படி ஏற்றவோ, இறக்கவோ செய்யலாம். பொதுவில், அது எடுக்கும் ஆட்களின் எண்ணிக்கை உயர உயர மேலும் மேலும் ஏற்றமான கூலி கொடுக்க வேண்டியிருக்கும். ஆகவே, கூடுதலான கூலியில் ஆளெடுப்பைத் தான் அதிகப்படுத்தும்போது இறுதிநிலை ஆட்களுக்கன்றியும் ஏற்கனவே இருந்து வந்த ஆட்களுக்கும் இக்கூடுதல் கூலியைக் கொடுக்க வேண்டியிருக்கும் என்பதை அது கருத வேண்டியிருக்கிறது. ஆகவே, சராசரிக் கூலி வீதத்தைவிட, இறுதி நிலைச் செலவு (M.C.) ஏற்றமாகவே இருக்கும். இது காரணமாக, ஒரே விலையில் ஆட்களை எடுக்கும் போட்டி நிலையைவிட, குறைவான ஆட்களையே நிறுவனம் எடுக்கும். ஏனென்னில் இன்னும் ஒரு ஆளை எடுக்க வேண்டின் அவன் ஆக்கம் அவனது கூலியை ஈடு செய்வதோடு, மற்றெல்லோருக்கும் கூடுதலாகக் கொடுக்க வேண்டிவரும் தொகையையும் ஈடு செய்யுமளவுக்கு இருக்கவேண்டும். வரும் படம் இதை விளக்குகிறது.



படம் 86
சர்வாதீனச் சாதன அங்காடியில் கூலி

SS கோடு ஏற்றமான கூலியில்தான் அதிகப்படியான ஆட்கள் கிடைக்குமென்பதைக் காட்டுகிறது. MC கோடு இறுதிநிலைச் செலவைக் காட்டுகிறது.

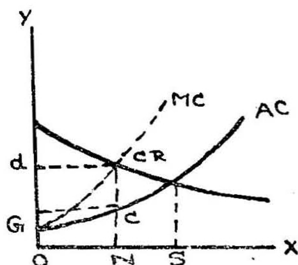
சுரண்டல்
(Exploitation)

சுரண்டல் என்பது பெரும்பாலும் உழைப்பாளிகளின் கூலி சம்பந்தமாக ஆளப்படும் சொல். முதலில் பேராசிரியர் பிகுவும், பின்னர் ஜோன் ராபின்சனும் இந்தக் கருத்தை விளக்கியுள்ளார்கள். சுரண்டல் என்பதற்குப் பொருளாதார நூல்களில் மூன்றுவித இலக்கணங்கள் அல்லது விளக்கங்கள் தரப்பட்டுள்ளன. பிகுவும், ஜோன்ராபின்சனும் நிறைவுப் போட்டியை இலட்சியமாக (ideal) வைத்துக்கொண்டு சுரண்டலுக்கு இலக்கணம் கூறுகிருர்கள். நிறைவுப் போட்டியில் ஒவ்வோர் ஆளும் தன்னுடைய இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் மதிப்புக்கு (value of the marginal physical product)ச் சமமாகக் கூலியைப் பெறுவான். இந்த விதிக்கு விலக்காக உள்ள கூலிகள் எல்லாம் சுரண்டலுக்கு அறிகுறி என்பது இவர்களது இலக்கணம். சர்வாதீன அம்சமுடைய நிலையில், கூலி M.P.P–க்குச் சமமாகா தாதலால், சுரண்டல் இருப்பதாகக் கூற வேண்டும். இப்படியே வாங்கல் சர்வாதீனத்தின் கீழும் சுரண்டல் இருப்பதாகக் கூற வேண்டும். தொழில் அதிபர்கள் அவக்கூட்டிலும் (collusion) சுரண்டல் ஏற்படுகிறது.

இப்படிப்பட்ட இலக்கணம் நிறைவுப் போட்டியிலிருந்து விலகிய எல்லாச் சூழ்நிலைகளிலும் சுரண்டல் உண்டு என்று

சொல்லச் செய்கிறது. நிறைவுப் போட்டியின் கீழ்தான் கூலி செம்மையானதாக (proper) இருப்பதாகத் தொனிக்கிறது. பிகுவி னுடைய இலக்கணத்தில் இவ்விதத் தொனி இருக்கிறதென்பது தெளிவு. ஆனால் இப்படி நினைப்பதற்கு நியாயமில்லை. நிறைவுப் போட்டியின் சமநிலைதான் சிறந்தது என்று நினைத்து மற்றவை களைச் சுரண்டல் என்று கண்டிப்பதற்கு நியாயமில்லை.

சேம்பர்லின் என்பாரும் அவரைப் பின்பற்றியவர்களும் வேறு விதமாக இலக்கணம் தருகிறார்கள். சர்வாதீனச் சூழ்நிலையில் இறுதிநிலை வருவாய்க்கோடு வீழ்வதினால் எல்லாச் சாதனங்களின் V.M.P.Pக்களின் தொகுப்புத் தொகை (sum), நிறுவனத்தின் மொத்த வருவாய்க்கு (total revenue) அதிகமாக இருக்கும். V.M.P.P அடிப்படையில் கூலி தருவதாயின் தொழிலதிபன் நஷ்டமடைவான். ஆகவே கூலி V.M.P.Pக்குக் குறைவாகக் கொடுக்க வேண்டியது இன்றியமையாத தாகிறது. ஆகவே சுரண்டலுக்குக் கூறும் இலக்கணத்தைத் திருத்தவேண்டும். சுரண்டல் என்பது இறுதிநிலை வருவாய்க்குக் குறைவாகக் கூலி இருக்குமானால்தான் நிகழ்கிறது என வேண்டும். ஆகவே, சுரண்டல் என்பது வாங்கல் சர்வாதீனம், தொழில் அதிபர் கூட்டு ஆகியவற்றில்தான் தோன்றுகிறது. ஏனென்றால் இவைகளில் தான் கூலி இறுதிநிலை வருவாய்க்குக் (marginal revenue) குறைவாகக் காணப்படும். கீழ்வரும் படம் வாங்கல் சர்வா தீனத்தில் ஏற்படும் சுரண்டலைக் காட்டுகிறது.



படம் 87

சுரண்டல்

oa கூலி தரப்படுகிறது. ஆனால் od விலை பெறப்படுகிறது. ஆகவே அலகொன்றுக்கு ad சுரண்டல் ஏற்படுகிறது. மொத்தச் சுரண்டல் abcd. SR அளவுக்குக் கூலியை வற்புறுத்தி நிறுவினால் சுரண்டல் மறையும்.

இப்படிக் கொடுக்கப்படும் இலக்கணம் மிகவும் குறுகிய இலக்கணம் என்பர் கிளாசிகல் கருத்தினர். பிகுவினுடைய இலக்கணம் தான் உலகத்தில் சுரண்டல் என்ற சொல்லால் கருதப்படும் கருத்துக்குப் பொருத்தமாகத் தோன்றுகிறது. கிளாசிகல் பொருளாதார ஆசிரியர்கள் போட்டிச் சூழ்நிலையைத்தான் இலட்சியமாக விளக்கி வந்துள்ளார்கள். அந்த இலட்சியத்தை நோக்க வேறு பல நிலைகள் கண்டிக்கத் தக்கனவாகும். சேம்பர்லினுடைய இலக்கணம் இப்படிச் சுரண்டல் இல்லாத ஓர் இலட்சிய நிலையைக் குறிப்பிட வில்லை. அவர் குறிப்பிட்ட சர்வாதீனச் சூழ்நிலையில் போட்டி வீதத்தில் கூலி தருவது முடியாதாகையினால் சுரண்டல் இல்லை யென்று கூறுவது சொற்சாதுரியமே தவிர உலகக் கருத்துக்கு ஒவ்வாதது.

மூன்றாவது இலக்கணம் கார்ல்மார்க்ஸ் கொடுத்தது. அது பொருளாதாரத் துறையைக் கடந்து, சமூக இயலடிப்படையில் தரப்பட்ட இலக்கணம். அவர் தொழிலாளிகளும் முதலாளிகளும் பேர சக்தி வேறுபடுவதினால் சுரண்டல் ஏற்படுகிறது என்பார். தொழிலாளிகள் உற்பத்தி செய்த உபரி மதிப்பை (surplus value) முதலாளிகள் பறித்துக் கொள்கிறார்கள் என்பார். ஆகவே சுரண்டல் என்பது எல்லாவித அங்காடி அமைப்பிலும் முதலாளித் துவத்தில் காணப்படுவது. முதலாளிகள் பேர சக்தியை அழித்தா லொழிய இச்சுரண்டல் நீங்காது. அழிப்பதற்கு வழி உற்பத்தி சாதனங்கள் அனைத்தும் தனியார் உரிமையிலிருந்து பொது வுடைமையாக வேண்டும். இது மார்க்சின் கருத்து.

நடைமுறையில் கூலி நிர்ணயம்
(Wage fixing in practice)

இதுவரையில் கூலி நிர்ணய இயலை ஆராய்ந்தோம். அதன்படி, கூலி என்பது உழைப்பின் விலை என்றும், தேவை அளிப்புச் சக்திகளால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறதென்றும் கூறினோம். இப்படிப்பட்ட கூற்று, தொழில் முதல்வர் அநேகர் தொழிலாளிகள் அநேகரை எதிர்ப்பட்டுப் பேரம் செய்து கூலியை நிர்ணயிக்கின் றனர் என்று நினைக்கச் செய்யும். உண்மையில் உழைப்பு அங்காடியில் காண்பது வேறு. அரசாங்கக் கூலிச் சபைகள் (wage boards), மத்தியஸ்த மன்றங்கள் (arbitration tribunals) கூலியை நிர்ணயிப்பதாக இருக்கலாம். தொழிற் சங்கங்கள் தொழிலதிபர்களுடன் பேரம் செய்து கூலியை நிர்ண யிப்பதே பெரும்பான்மையாகக் காணப்படுவது. ஆகவே இவை பற்றிச் சிறிது அறிவோம்.

தொழிலாளிகளுக்கும் தொழிலதிபர்களுக்கும் கூலி பேர விஷயத்தில் அடிப்படையான சக்தி வேறுபாடுகள் உள்ளன. முதலாவதாக, உழைப்பளிப்போர் அநேகர்; உழைப்பை வாங்கு வோர் சிலர். ஆகவே அளிப்புப் பக்கலில் போட்டி அதிகமாக இருக்கும். இரண்டாவது, தொழில் நிலையைப் பற்றி உழைப் பளிப்போர் அறிவு குறைவானது. ஏனெனில் தொழிலதிபனுக்கே நிர்வாக உரிமை உண்டாதலால் அவனுக்கே வரவு செலவு விவரங்கள் தெரியும். மூன்றாவது, உழைப்பு உழைப்பாளியை விட்டுப் பிரிக்க முடியாதது. இதனால் அவனே நகர்ந்தாலொழிய உழைப்பு நகராது. ஆகவே விரைவில் ஒரு துறையிலிருந்து வேறு துறைக்கு மாறுவது கடினம். தவிரவும், உழைப்பு, பண்டத்தைப் போல் வேண்டாதபோது இருப்பில் வைத்துவைக்கக் கூடிய ஒரு பொருளல்ல. உழையாத நாள் வீணான நாள். ஆகவே அன்றாடம் விற்றாக வேண்டியிருக்கிறது. தொழிலதிபன் முதலின் பணியை அன்றாடம் விற்றுத் தானாகவேண்டும் என்ற அவசிய மில்லை. நான்காவது, தொழிலாளி சொத்தொன்று மில்லாதவ னாகையினால் அன்றாடம் உழைப்பை விற்றுத்தான் வாழ்க்கையை நடத்தவேண்டும். இன்றேல் பட்டினி கிடக்க வேண்டும். இந்த அச்சம் அவனை எளிதில் தொழிலதிபனுக்குப் பணியச் செய் கிறது. தொழிலதிபன் சொத்துடையவனாதலால் எளிதில் விட்டுக் கொடுக்க வேண்டிய நிலையில் இல்லை.

இத்தியாதி காரணங்களால் கூலி பேரத்தில் தொழிலாளி பலக்குறைவானவனாக உள்ளான். இக்குறையை நீக்கவே தொழிற்சங்கங்கள் ஏற்பட்டுள்ளன. சங்கங்கள் குறைபாடுகளை முற்றும் களைய முடியாவிட்டாலும், பேர சக்தியை ஓரளவு அதிகப் படுத்தக்கூடும். சந்தாக்கள் வசூலித்து, பேரகாலத்தில் வேலை நிறுத்தம் அவசியமாயின் தொழிலாளிகளுக்கு உதவி செய்து, தொழிலாளர்களின் எதிர்ப்புச் சக்தியை அதிகப்படுத்தக் கூடும்.

இப்படித் தொழிலாளர் சங்கங்கள் தொழிலதிபர் சங்கங்களை எதிர்ப்படும் நிலையை இருதிறச்சர்வாதீனம் (bilateral monopoly) என்ற இயல் முறையில் ஆராயக்கூடும். ஆனால் இவ்வித ஆய்வின் அடிப்படைக் கருத்து தொழிலாளர் சங்கங்கள் உச்ச ஆதாயத்தை நோக்கியே பேரம் நடத்துகின்றன என்பதாக இருக்கிறது. அநேகர் இது உண்மையாக இருக்காதென்கின்றனர். தொழி லதிபர் உச்ச இலாபத்தை நாடிப் பேரம் செய்வதுண்மையாக இருப் பினும், தொழிற்சங்கங்கள் உச்சக் கூலியை நாடியே பேரம் செய் கின்றன என்று கூறமுடியாது என்பர். சர்வாதீனனைப்போல் உச்ச விலையைத் தன் பொருளுக்குப் பெற நினைக்க முடியாது.

நினைத்தால் பொருளுக்குத் தேவை குறையும். அதாவது சர்வாதீன மட்டத்துக்குக் கூலி உயர்த்தப்பட்டால் தொழிலாளிக் குள்ள தேவை குறைந்து, அங்கத்தினர் சிலருக்கு வேலையின்மை நிலை உண்டாகும். தவிர, பெரிய சங்கங்களில் அநேக விதத் தொழிலாளர்கள் அங்கத்தினராக உள்ளனர். இவர்கள் அனைவ ருக்கும் திருப்தியான பேரத்தை நாடவேண்டியிருக்கிறது. ஆகவே சங்கங்களில் கூலி பேரம் ஓர் எளிய காரியமன்று.

கூலி உயர்வு அவசியம் என்பதை எப்படித் தொழிலாளர் சங்கங்கள் நிரூபிக்க முயல்கின்றன? மூன்றுவிதக் காரணங்களை அவை கூறக்கூடும். (1) வாழ்க்கைச் செலவு (cost of living) ஏறிவிட்டதால் கூலி உயர்வு வேண்டுமெனலாம். (2) பிற தொழில்களில் கூலி உயர்வு ஏற்பட்டுவிட்டதால் தொழிலாளர் களுக்கிடையே இருந்து வந்த கூலித் தராதரம் மாறுதிருக்க வேண்டின் தம் தொழிலிலும் கூலி உயர வேண்டுமெனலாம். (3) தொழிலுக்குத் தேவையான அளவு ஆட்கள் வராமலிருப் பதற்கும் அல்லது தொழிலில் இருக்கும் ஆட்கள் வெளியேறு வதற்கும் காரணம் கூலித் தாழ்வென்றும் ஆகவே உயர்த்த வேண்டுமென்றும் கூறலாம். இப்படிப்பட்ட மூன்று காரணங் களில் யாதொன்றைக் காட்டினுலும், தொழிலதிபர்கள் கூலி கொடுக்கச் சக்தியில்லை என்று கூறலாமல்லவா? இந்த வாதத்தை மறுக்க தொழிற்சங்கங்கள் தொழிலில் ஆக்கப்பாடு (productivity) உயர்ந்துள்ளதென்றும் தொழிலில் இலாபம் உயர்ந்துள்ளதென்றும் ஆகவே கூலி உயர்வு சாத்தியம் என்றும் வற்புறுத்தும். இந் நிலையில் இருதரப்பாருக்கும் ஏற்படும் மாறுபாடு கூலி எவ்வளவு தரப்படவேண்டும் என்பதாக இருக்கும். எவ்வளவு தரப்பட வேண்டும் என்ற கேள்விக்குப் பொருளாதார (economic) ரீதியில் விடைபகர்வதா, தர்ம (ethical) ரீதியில் விடை தருவதா? ஆக்கப் பாடும் இலாபமும் ஏற்றமாயுள்ளனவாதலால் கூலி உயர்வு தரப்பட வேண்டும் என்பது பொருளாதார ரீதியில் செய்யப்படும் வாதம். ஆனுல் பெரும்பாலும் இவ்வகையில் வாதிக்கப்படுவதில்லை. ‘ஆக்கப்பாடு உயர்ந்து விட்டது என்பதற்கு இதோ ஆதாரங்கள். ஆகவே கூலி உயர்வு தாருங்கள்’ என்று ஆக்கப்பாட்டுயர்வைக் காரணமாகவும் கூலி உயர்வை விளைவாகவும் தொழிலாளர் சங்கங்கள் காட்டுவதில்லை. கூலி உயர்வை வேறு காரணங் களுக்காக வற்புறுத்தி, அவ்வுயர்வு சாத்தியம் என்பதற்கு ஆதாரமாக ஆக்கப்பாட்டுயர்வைக் காட்டுவது வழக்கம். தொழிலில் போதிய ஆட்கள் இல்லை என்பதும் ஒரு பொருளாதார வாதம்போல் தோன்றுகிறது. ஆனுல் இவ்வாதத்துக்குப் புள்ளி விவரத்துடன் ஆதாரம் காட்டப்படுவதில்லை. எவ்வளவு ஆட்கள்

இருக்கவேண்டுமென்பதை நிர்ணயிக்கும் விதி ஒன்றும் நிர்ணயிக்கப்படுவதில்லை. கூறப்படுவதெல்லாம் தொழிலில் அப்போதைய கூலியில் இன்னும் ஆட்களை எடுக்கக் கூடுமென்பதேயாகும். இப்படிப் பார்த்தால் பணவீக்க நிலையில் எல்லாத் துறைகளிலும் ஆள்குறைவு (under-manning) காணப்படுவதாகும். உண்மையில் இரு திறத்தாரும் பொருளாதார முனையிலிருந்து வாதிப்பதாகக் காணப்படவில்லை. அம்முனையி லிருந்து ஆராய்ந்தால் முதலிரண்டு வாதங்களும் முறையற்றனவாகும். ஒவ்வொரு துறையிலும் வாழ்க்கைச் செலவு மாறுவதற்கேற்பக் கூலி மாறிக் கொண்டே போகுமாயின், தொழில்களுக்கிடையில் கூலி வேறுபாடுகள் (wage differentials) மாருதிருக்க வேண்டுமாயின், துறைகளுக்கிடையே தேவை மாறுவதற்கேற்ப தொழிலாளர்களை நகரச் செய்யும். தன் பொருளாதாரப் பணியைக் கூலி செய்ய முடியாது.

கூலி நிர்ணயம் இப்படிப் பொருளாதார அம்சங்களின் அடிப்படையில் நடப்பதில்லையாயின் கூலி நிர்ணய இயலுக்கே பொருளாதார இயலில் இடமில்லை என்றும், இயல் முறையில் கூலி நிர்ணயத்தை விளக்க முடியாதென்றும் தோன்றும். இது சரியன்று. கூலி நிர்ணயம் செய்யும் சங்கங்களும் தொழிலதிபர்களும் பொருளாதார அம்சங்களைக் கருதினாலும் கருதாவிட்டாலும் அவர்களின் முடிவுகளில் பொருளாதார விளைவுகள் இருக்கத்தானே செய்யும்? இவைகளை நாம் ஆராய வேண்டுமல்லவா? ஆனால், உண்மையில் இருதரத்தாரும் பொருளாதார அம்சங்களை அனுசரிக்கவும் கூடும். இறுதிநிலை ஆக்கத்தையும், இறுதிநிலைச் செலவையும் நிர்ணயமாக அறியாவிட்டாலும், இவைகளுக்கு முரண்பட்ட கூலி நிர்ணயமாயின் அதனால் ஏற்படும் விளைவுகளை அனுபவத்தில் அறிந்திருப்பர். வாழ்க்கைச் செலவு உயர்ந்து விட்டதென்பதாலோ, தொழில்களுக்கிடையி லிருந்த கூலித் தராதர வேறுபாட்டை மாறவிடக் கூடாதென்பதாலோ கூலி உயர்வு செய்யப்பட்டால் முடிவில் சில தொழிலாளர் வேலை இழப்பது இன்றியமையாத தாகலாம். முடிவில் தொழிலதிபன், தகராறு தள்ளிப் போட நினைந்து உயர்வுக்கு ஒப்புக்கொள்ளலாம். அவன் ஒப்பினுனையினும், உயர்வு அவன் இறுதிநிலைச் செலவை உயர்த்தும்; விலையை உயர்த்தச் செய்யும். தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதாக இருந்தாலன்றி விற்பனை குறையும். இதனால் ஆளெடுப்புக் குறையும். உழைப்புத் தேவையைக் குறைக்கும் புதுக் கண்டுபிடிப்புக்கள் தூண்டப்படலாம். தொழிற்சங்கத் தலைவர்கள் இவ்வித விளைவுகள் தோன்றக்கூடுமென்பதை அறிந்தே இருப்பார்கள். ஆனால் அவர்கள் தொழிலதிபனுக்கு

ஏராளமான இலாபம் இருப்பதாகவும் அதிலிருந்து கூலி உயர்வை அவன் (விலையை ஏற்றுமலேயே) சமாளிக்க முடியுமென்றும் நினைக்கலாம். அநேகமாகக் கூலி உயர்வு கேட்கப்படும் நேரமும், உயர்வு அளவும் லாபத்தைப் பற்றிய கருத்தைப் பொறுத்திருக்கும். இலாபம் குறைவாக இருக்கும்போது தொழிலாளர் சங்கங்கள் தங்கள் கோரிக்கைகளை வற்புறுத்துவதில்லை.

கூட்டு பேரம்
(Collective bargaining)

தொழிற்சங்கங்கள் மூலம் கூலி பேரம் செய்வதைக் கூட்டு பேரம் என்பர். பேரத்தின் விளைவாக ஒரு புதுக் கூலி விகிதத்தை ஒரு தொழிலில் அமுல் செய்வதின் விளைவு என்னவாக இருக்கும்? தொழிலாளர் சங்கங்கள் கூலியை மட்டும் கவனிப்பதாகவும் அதன் விளைவுகளைக் கவனியாததாகவும் வைத்துக்கொண்டு ஆராய்வோம். ஆகவே நிர்ணயித்த கூலி மட்டத்தில் அளிப்புக் கோடு படுகிடைக்கோடாக வரையப்படும். உழைப்புக்குத் தேவைக்கோடு, இறுதிநிலை ஆக்க வருவாய்க் (marginal revenue productivity) கோடாகும். இக்கோடு சாதாரணமாகக் கீழ் நோக்கி விழும் போக்குடையது. தேவை அளிப்புக் கோடுகளின் போக்கு இப்படியாக, தொகுதிப் பேரத்தின் விளைவுகள் எவ்வாறிருக்குமென்பது அங்காடி அமைப்பைப் பொறுத்தது. நான்குவித அங்காடிச் சூழ்நிலையை ஒன்றன்பின் ஒன்றாக அனுமானித்து விளைவுகளை ஆராய்வோம்.

(1) பண்ட விற்பனையிலும் சாதனம் வாங்குவதிலும் போட்டி இருப்பின்:—நிறுவனத்தில் தரப்படும் கூலி, தொழிலாளியின் இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் மதிப்புக்குச் சமமாக இருக்கும். தொகுதிப் பேரத்தின் விளைவாகக் கூலி இதற்கு மேலாக அமல் செய்யப்படின் ஆள் எடுப்புக் குறையும். எவ்வளவு குறையும் என்பது MRP கோட்டின் சரிவைப் பொறுத்திருக்கும் என்பது வெளிப்படை.

எல்லா நிறுவனங்களிலும் இவ்வித விளைவு ஏற்படுவதால் தொழிலில் வேலை வாய்ப்புக் குறையும். அதோடு ஏற்கனவே நிறுவனங்கள் சமநிலையிலிருந்திருப்பின், இப்போது கூலி ஏற்றம் அவைகளை நஷ்டத்துக்குள்ளாக்கும். சில நிறுவனங்கள் மூட வேண்டியிருக்கும். இதனால் உற்பத்தி குறைந்து பண்டவிலை உயரும். விற்பனை குறையும். விலை உயர்வு MRP கோட்டை

படம் 88
கூட்டு பேரத்தில் கூலி

வலப்புறம் நகர்த்தினுலும் வேலை வாய்ப்புக் குறைப்பை அது முற்றிலும் தவிர்க்க முடியாது.

(2) சாதனம் வாங்குவதில் சர்வாதீனமும், பண்ட விற்பனையில் போட்டியும் இருப்பின்:—வாங்கல் சர்வாதீன நிலையைக் காண்போம். படத்தைப் பார்க்க.

படம் 89
சாதனம் வாங்கலில் சர்வாதீனம்

உழைப்பை வாங்குவதில் சர்வாதீனம் இருப்பதால் கூலிக் கோடுகள் (AW and MW) மேலெழுவதாக உள்ளன. சர்வாதீனன் ON ஆட்களை OW கூலியில் எடுத்து இலாபத்தை உச்சமாக்குவான். அவனைத் தொழிலாளர் சங்கம் OW^1 கூலி கொடுக்கச் செய்தால் இறுதிநிலை கூலிக்கோடு (MW) உயரும். இதனுல் ON^1 ஆட்கள் எடுக்கப்படுவர். கூலி உயர்கிறது; ஆளெடுப்பும் உயர்கிறது. இந்த விளைவுக்குக் காரணம் இப்போது இறுதிநிலை கூலிக் கோடு மேலெழாமல் படுகிடையாவதுதான். MW^1உம் AW^1உம் ஒன்றுகின்றன. தொகுதி பேரம் செயற்கையாகக் கூலி வீதத்தைக் குறைத்து ஆளெடுப்பை அதிகப்படுத்தத் தூண்டுகிறது. கூலி

வீதம் OW^2 க்கு மேல் நிறுவப்பட்டால்தான்" ஆளெடுப்பு முன்னை விடக் குறைவாக இருக்கும்.

(3) பண்ட அங்காடியில் சர்வாதீனமும், சாதன அங்காடியில் போட்டியும் இருப்பின்:—முன்னர் இரு அங்காடிகளிலும் போட்டி இருப்பதில் கண்ட விளைவே காணப்படும். வேலை வாய்ப்புக் குறையும். ஏனெனில் பேரத்துக்கு முன்னும் பின்னும் MRP கோடு கீழ்நோக்கி விழும். AW, MW கோடுகள் படுகிடையாக இருக்கும். வேலை குறையும் அளவு, MRP கோட்டின் சரிவைப் பொறுத்திருக்கும்.

(4) இரண்டங்காடிகளிலும் சர்வாதீனமிருப்பின்:—புது MW (=AW) பழைய MWக்குக் குறைவாயிருப்பின், ஆளெடுப்பு அதிகப்படும். புது MW பழைய MWக்கு ஏற்றமாயிருந்தால்தான் வேலைவாய்ப்புக் குறையும். ஆகவே கூலியும் வேலையும் இரண்டும் உயரக்கூடும்.

தொழிலாளர் சங்கங்கள் கூலியை உயர்த்த முடியுமா?

பராமரிப்புக் கோட்பாட்டின் (Subsistence theory of wages) படி கூலி இயல்பு மட்டத்துக்குமேல் உயர்த்தப்பட்டால் அது மக்கள் பெருக்கத்தை ஊக்குவதால் மீண்டும் பழைய நிலைக்கே வந்துசேரும். கூலி நிதிக்கோட்பாட்டின் (Wages Fund theory) படி ஒரு துறையில் கூலி உயர்ந்தால் வேறொரு துறையில் கூலி தாழும். இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கு மேற்பட்டால், வேலை வாய்ப்புக் குறையும். கார்ல்மார்க்ஸ் போன்ற சமதர்மவாதிகள் மட்டுமே பேரத்தினால் கூலியை உயர்த்த முடியும் என்று நம்பினர். ஆகவே உண்மையை அறிய இந்தப் பிரச்சினையை நாம் ஆராய வேண்டியிருக்கிறது.

மேலே இருதிறச் சர்வாதீனத்திலும் வாங்கல் சர்வாதீனச் சூழ்நிலையிலும் வேலைவாய்ப்புப் பாதிக்கப்படாமல் கூலி உயர்வு பெற முடியும் என்று கூறினோம். இங்கு எழும் பிரச்சினை, தொழிலாளர் சங்கங்கள் நாட்டு வருமானத்தில் தொழிலாளித் தொகுதியின் பங்கை நிரந்தரமாக உயர்த்திக் கொள்ள முடியுமா என்பதே யாகும். நாட்டின் கூலி மட்டத்தையே உயர்த்திக் கொள்ள முடியுமா? ஏதாவது தடையுண்டா? கூலி உயர்வுக்கு ஓர் எல்லை இருக்கத்தான் செய்கிறது. ஒரு போதிய தொழில் நுட்ப அறிவும் முதற் பொருள் தொகுதியும் ஒருவாறிருக்க, குறுங் காலத்தில் நாட்டுற்பத்தியில் தொழிலாளருக்குச் செல்லும் உச்ச

மான பங்கு முதற் பொருள் தேய்மானத்துக்கு ஈடு செய்வதற்கு வேண்டியதுபோக மீதிக்குச் சமமாக இருக்கலாம். இதற்கு மேல் கூலியின் பங்குயர முயன்ருல் நாட்டுற்பத்தியே பாதிக்கப்பட்டு கூலியின் பங்கும் பாதிக்கப்படும். ஆயினும் கூலி விஷயத்தில் பேரத்துக்கிடமிருப்பதற்குக் காரணம் மற்ற வருமானங்களாகிய வாரம், வட்டி, இலாபம் ஆகியவை முதலேப் பராமரிக்க முழுதும் செலவாக்கப்படுவதில்லே. பெரும்பாலும் நுகர்ச்சியில் ஆளப்படு கின்றன. இதனுல் தொழிலாளிக்குப் போவன, போகக் கூடிய தற்குக் குறைவாகவே செல்கின்றன. எப்படியெனில் நுகர்ச்சி முதலாக்கத்தைக் குறைத்து முதலினுல் பெறக் கூடிய ஆக்கத்தை, வருமானத்தைக் குறைக்கின்றது. முதலாளி நுகருமளவுக்கு, தொழிலாளிக்குப் பொருள்கள் கிடைக்காமல் போகின்றன. ஆகவே தொழிலாளியின் பங்கை உயர்த்துவது என்பது எவ்வளவு தூரம் முதலாளியின் நுகர்ச்சியில் பிரவேசிக்கலாம் என்பதைப் பொறுத்ததாகிறது. எல்லாத் துறைகளிலும் கூலி உயர்த்தப் படுவதாக வைத்துக்கொண்டு விளைவை ஆராய்வோம். முதல் விளைவு, வேலே வாய்ப்புக் குறைவதாகும். ஆயினும், குறுங் காலத்தில் தொழிலாளிக்குத் தேவையைக் குறைப்பது முடியாம லிருக்கலாம். ஆகவே குறுங்காலத்தில் ஆள்குறைப்பு வெகுவாக நடவாது. கூலிக்குச் செல்லும் நாட்டுவருமான விகிதம் உயர லாம். ஆள்குறைப்பு அற்பமாயிருப்பின், நாட்டு உற்பத்தியும் பாதிக்கப்படவில்லே என்று கொள்ளலாம். ஆதலால் கூலியின் நிர்ணயப் பங்கும் (absolute share) உயரலாம். ஆனுல் இப்படித் தொழிலாளர் வருமானம் உயர்வது உழைப்பு அளிப்பைப் பாதிக்க லாம். பெண்களும், இளேஞரும் வேலேயை விட்டுவிடலாம். வேலே நேரக் குறைப்பு கோரப்பட்டு அமுலுக்கு வரலாம். ஆகவே உழைப்பளவு குறையலாம். இதனுல் துவக்கத்தில் நேர்ந்த வேலே வாய்ப்புக் குறைவு மறையலாம். ஆகவே முடிவில் முன்னேவிட ஏற்றமான கூலி மட்டத்தில் ஒரு புதுச் சமநிலே ஏற்படலாம்.

இந்தப் புது மட்டம் நிரந்தரமாக இருக்குமா? வேலேநிறைவு (full employment) நிலே காணப்படின், தொழிலாளர் பங்குயர வேண்டுமாயின், முதலாளிகள் பங்கு குறைவது இன்றியமையாத தாகும். அவர்கள் தங்கள் நுகர்ச்சியையோ, முதலீட்டையோ குறைத்துத் தொழிலாளர் பங்குயர இடம்தரவேண்டும். அவர்கள் நுகர்ச்சியைக் குறைப்பார்களாயின், ஏறிய கூலி நிரந்தரமாக இருக்கக்கூடும். முதலீட்டைக் குறைப்பார்களாயின் தொழி லாளிகளின் ஆக்கப்பாடு (productivity) பாதிக்கப்படும். இதனுல் கூலி உயர்வு நிலேக்காது. ஆகவே முதலாளி வர்க் கத்தின் செலவு மாறும் தன்மையைப் பொறுத்து முடிவு கூற

வேண்டியிருக்கிறது. அவர்கள் வருமானத்தில் பெரும்பகுதியை நுகர்பவர்களாயின், நுகர்ச்சிச் செலவு பேரளவில் குறையும்; பெரும்பகுதி சேமித்து முதலிடுபவர்களாயின், முதலீடு குறைந்து தொழிலாளர் பாதிக்கப்படுவர். அநேகமாக முதலாளிகளின் நுகர்ச்சி விகிதம் குறைவாக இருக்கும் என்று நினைக்க இடமுண்டு. ஆகவே தொழிலாளர் கூலி உயர்வை நிரந்தரமாகக் காப்பாற்ற முடியாது என்று கூற வேண்டியிருக்கிறது. ஆனால் நாட்டு வருமானம் பொருளாதார முன்னேற்றம் காரணமாக வளர்ந்து கொண்டே போகும்போது, தொழிலாளரின் பேரம் முதலாளிகளின் நுகர்ச்சியை வளரவிடாமல் தடுத்து, தொழிலாளருக்குச் செல்லும் பங்கை நிரந்தரமாக உயர்த்திக் கொண்டே போகக்கூடும்.

ஒரு தனித்துறையில் தொழில் சங்கம் கூலி உயர்வை நிலை நிறுத்த முடியுமா? ஒரு குறிப்பிட்ட தரமுள்ள தொழிலாளரின் கூலியை வேறுதுறைகளில் காணும் கூலி மட்டத்துமேல் உயர்த்துவதாக வைத்துக் கொள்வோம். இதன் விளைவாக ஆட்குறைப்பு செய்யப்படலாம். கூலி உயர்வு, மலிந்த வேறு சாதனத்தைப் பதிலீடு செய்யத் தூண்டும். ஒரு பொருளின் உற்பத்தியில் உழைப்பின் பங்கு அற்பமாக இருப்பின் இவ்விதப் பதிலீடு நிகழாமலிருக்கலாம். தவிர, கூலி உயர்வால் பண்டத்தின் விலை உயர்ந்த போதிலும் தேவை நெகிழ்ச்சியின்மையால் விற்பனை குறையாமலிருக்கலாம். ஆகவே சாதனப் பதிலீடின்றியும் விற்பனைக் குறைவின்றியும் காணப்படும். இப்படிப்பட்ட சாதகமான சூழ்நிலையில் ஆட்குறைப்பு அற்பமாகவே இருக்கும். ஆனால் இவ்விதச்சூழ்நிலை காணக்கூடியதா? ஒருவகைஉழைப்பின் கூலி மட்டம் உயர்ந்ததும் உழைப்பின் பங்கைக் குறைக்கும் முறைகள் கண்டுபிடிக்கப்படும். மக்களும் வேறு பண்டங்களை நுகரப் புகுவர். தவிர, ஒரு குறிப்பிட்ட உழைப்பு சிறிதே ஆளப்பட்டபோதிலும், அதன் கூலி உயர்ந்தபோது, மற்ற வகைகளும் போராடி கூலியை உயர்த்திக் கொள்ளும். ஆகவே மொத்தத்தில் உழைப்புச் செலவு மிகவும் ஏறுவதாகக் காணப்படலாம்.

சாதகமான சூழ்நிலை இருப்பதாகவே வைத்துக்கொண்டு, ஏறிய கூலி நிரந்தரமாக நிலைக்குமா என்று பார்ப்போம். எந்தத் துறையில் கூலி உயர்வாகிவிட்டதோ அதனை மட்டும் நோக்கிப் புதுத் தொழிலாளிகள் வருவார்கள். பள்ளியை விட்ட இளைஞர்கள் இதையே நாடுவர். ஒப்புமையுடைய வேறு துறைகளிலிருந்து தொழிலாளிகள் இதற்கு நகர்வார்கள். பெண்கள் அநேகமாக இவ்வேலையைச் செய்யக் கூடியவர்களாயின் அவர்களும்

வருவார்கள். இப்படி அளிப்பு உயர்வதன் காரணமாகக் கூலி பழைய மட்டத்தில் நிலைப்பது கடினம். தவிர, புதிய தொழிலாளிகள் தொழிலாளர் சங்கங்களில் அங்கத்தினராக மறுக்கலா மாதலால் சங்கம் அவர்களைக் குறைந்த கூலிக்கு வரவேண்டாமென்று தடுக்க முடியாமலிருக்கும். புதியவர்களும் சங்கத்தைச் சேர்வதாயினும், வேலையில்லாதோர் எண்ணிக்கை அதிகப்படும். எல்லோருமே முடிவில் குறைந்த கூலியை ஏற்கவேண்டிவரும். ஆகவே சூழ்நிலை சாதகமாயிருப்பினும் கூட, புதியவர்களைப் புகாமல் தடுக்க முடிந்தா லொழியக் கூலியுயர்வை நிலைக்கச் செய்ய முடியாது. தடுப்பதென்பது சட்டம் உதவி செய்தாலொழிய முடியாது. சட்டம் நீண்டகாலப் பயிற்சியை (apprenticeship) வற்புறுத்திப் பயிற்சிக்குரியவர்களின் எண்ணிக்கையைக் கட்டுப் படுத்தினால், புதியவர் போட்டியிலிருந்து காப்பாற்றிக் கொள்ள லாம். அதாவது உழைப்பு அளிப்பைக் கட்டுப்படுத்த முடிந்தா லொழிய கூலி உயர்வை நிலைக்கச் செய்ய முடியாது.

குறைந்தபட்சக் கூலிகள்
(Minimum wages)

முதலில் ஒரு தொழிலில் குறைந்தபட்சக் கூலியை நிர்ணயிப் பதின் விளைவுகளை ஆராய்வோம். சில தொழில்களில் நிரந்தர மாகக் கூலி குறைவாகவே இருக்கக் காண்கிறோம். இதற்குக் காரணம் அவைகளில் தொழிலாளர் சங்கங்கள் வலுப்பெருமை யாக இருக்கலாம். இதற்குக் காரணம் உற்பத்தி சிற்றளவில் நடப்பதாகவும் பேரசக்தியற்ற குழந்தைகள் அமர்த்தப்படுவ தாகவும் • இருக்கலாம். இப்படிப்பட்ட தொழில் துறைகளை ‘வருத்தும் தொழில்கள்’ (sweated trades) என்று குறிப்பிடுவர். இவைகளில் சாதாரணமாக நேர்மையானதென்று கருதக்கூடிய மட்டத்துக்குக் குறைவாகவே கூலி தரப்படுகிறது. இந்நிலையைப் போக்கக் கிளர்ச்சி ஏற்பட்டு அநேக நாடுகளில் குறைந்தபட்சக் கூலியை நிர்ணயிக்கும் சட்டம் ஏற்பட்டுள்ளது. இப்படி ஒரு துறையில் மட்டும் கூலி மட்டத்தை நிர்ணயிப்பதின் விளைவை ஆராய்வோம்.

முன்னிருந்ததை விட ஏற்றமான கூலி நிறுவப்படுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். சம்பந்தப்பட்ட தொழிலாளர்களுக்கு இது நன்மை பயக்குமா என்பது ஐயப்பாடானது. ஒவ்வொரு தொழிலதிபனும் ஒவ்வோர் ஆளுக்கும் குறைந்த பட்சம் விதிக்கப் பட்ட கூலியைத் தர வேண்டியிருக்கிறது. சட்டம் கூலி வீதத்தை வற்புறுத்துமே ஒழிய, அவ்வீதத்தில் எத்தனை பேர்களை எடுப்பது

என்பதை வற்புறுத்த முடியாது. தொழிலதிபன் சிலரை வேலையி லிருந்து நீக்கிவிடலாம். நீக்கப்பட்டவர் வேறு துறையில் வேலையை நாடுவர். அங்கு அவர்களுக்கு முன்னைவிடக் குறைவான கூலியே கிடைப்பதாக இருக்கலாம். அங்கும் குறைந்தபட்சக் கூலி நிர்ணயிக்கப்பட்டிருப்பின், வேலை கிடைக்காது நிரந்தரமாக வேலையை இழக்க வேண்டிவரும்.

தவிர, கூலி விதிக்கப்பட்ட தொழிலை நோக்கி வேறு துறையி லிருப்பவர்களும் நகரலாம். இவர்கள் ஏற்கனவே இருந்து வந்தவர்களை விடத் திறமை மிக்கவர்களாயிருப்பின் தொழிலதிபன் அவர்களை வைத்துக் கொண்டு ஏற்கனவே இருந்தவர்களை வேலையிலிருந்து நீக்கிவிடலாம். ஆகவே குறைந்தபட்சக் கூலி நிறுவியதின் பயன், ஆட்கள் தொழில்களுக்கிடையில் நிரவிக் கொண்டதாக மட்டும் இருக்கும்.

தவிர, தொழிலதிபர் உழைப்புத் தேவையைக் குறைக்கும் பொறிகளை ஆள முற்படலாம். இதனாலும் சிலர் வேலை இழக்க நேரிடலாம். இதுவரை இலாபகரமாக இல்லாதிருந்த பொறி ஆட்சி கூலி ஏறிய நிலையில் இலாபகரமாகி விடுவதே இதற்குக் காரணம்.

நிற்க, கூலிஉயர்வு இறுதிநிலை உற்பத்தியாளரை (marginal producers) நஷ்டத்துக்குள்ளாக்கித் தொழிலை விட்டு வெளியேறச் செய்யக் கூடும். நாளடைவில் புது முதலீடும் தொழில் முயற்சியும் இத்துறையைப் புறக்கணிக்கும். இவைகளின் விளைவாய் உற்பத்தி நாளடைவில் குறைந்து பண்டத்தின் விலை ஏறும். இது மீண்டும் உற்பத்தியை இலாபகரமாக்கலாம்.

ஆகவே, மொத்தத்தில் குறைந்தபட்சக்கூலி நிர்ணயம் வேலை வாய்ப்பைச் சம்பந்தப்பட்ட துறையில் குறைத்துவிடும். ஆனால் இவ்விளைவைக் காண்பதற்குக் காலம் பிடிக்கலாம். ஏனெனில் குறுங்காலத்தில் நிலைமுதல் பொருள்களைக் குறைக்க முடியாதாகை யினால் முன்னுண்ட அளவே ஆட்களை ஆண்டு தொழிலை நடத்தி வரலாம். ஆனால் நெடுங்காலத்தில் நிலைமுதற் பொருள்களைப் புதுப்பிக்காது விட்டு உற்பத்தி சக்தியைக் குறைத்துக் கொண்டு, ஆளெடுப்பையும் தொழிலதிபர் குறைப்பர்; அல்லது உழைப்புத் தேவையைக் குறைக்கும் பொறிகளை வாங்குவர். ஆகவே ஆள் குறைப்பு காலந்தாழ்த்தியே கண்ணுக்குப் புலனாகலாம். இதை அறியாதோர், ஆள் நீக்கம் நிகழும்போது அது நிர்வாகத்திறமைக் குறைவினால் அல்லது உழைப்புத் தேவையைக் குறைக்கும் பொறி ஆட்சியினால் நிகழ்கிறதென்று நினைப்பர்.

நெடுங்காலத்தில் கூலி உயர்வு எவ்வளவு தூரம் வேலை வாய்ப்பைக் குறைக்கும் என்பது, சம்பந்தப்பட்ட உழைப்புக்குள்ள தேவையின் நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது. இந்நெகிழ்ச்சி உற்பத்தி செய்யும் பண்டத்துக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியையும் சாதனப் பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சியையும் பொறுத்தது. பண்டம் இறக்குமதி யாகும் பொருளொன்றின் போட்டிக் குட்பட்டதாயின், தேவை நெகிழ்ச்சி அதிகமா யிருக்கும்; ஆகவே உழைப்புக்குள்ள தேவையும் நெகிழ்ச்சி மிக்கிருக்கும்; இதனால் கூலியில் ஒரு சிறிது உயர்வும், வேலைவாய்ப்பை வெகுவாகக்குறைக்கும். பண்டத் துக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதாயின், வேலைக்குறைப்பு மிக அற்பமாக இருக்கலாம். முடிவு எப்படி இருக்குமென்பது சாதனப் பதிலீட்டின் நெகிழ்ச்சியையும் பொறுத்தது. பண்டத் தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதாயினும், சாதனப் பதிலீடு நெகிழ்ச்சி அதிகமாக இருப்பின் ஆள்நீக்கம் அதிகமாக இருக்கக்கூடும். பதிலீடு அவ்வளவு இலாபகரமாக இல்லாதபோது, மொத்த உற்பத்திச் செலவில் கூலிச் செலவு எந்த விகிதாசாரம் என்பது முக்கியமாக இருக்கும். ஏனெனில் விகிதம் அற்பமாக இருப்பின் கூலி உயர்வும் பண்ட விலை ஏற்றமும் குறைவாக இருக்கும்.

இப்படிக் கூறி வந்தவைகளிலிருந்து குறைந்தபட்சக் கூலியை நிர்ணயிப்பது நெடுங்காலத்தில் தொழிலாளர்களுக்குத் தீங்கையே விளைவிக்கும் என்று நினைக்கச் செய்யும். ஆனால் நான்கு வகைகளில் நன்மை செய்யக் கூடும். முதலாவது, நிலைமுதற் பொருள்களை எளிதில் கைவிட முடியாமையினால் தொழிலதிபன் ஆட்களை அதிகம் குறைக்க முடியாமலிருக்கும்போது, அவன் தன் ஆதாயத்திலிருந்து கூலி உயர்வைச் சமாளிக்கவேண்டிவரும். இவ்விதம் இலாபத்தில் ஒரு பங்கைத் தொழிலாளர்களுக்குக் கொடுப்பது நல்ல விளைவே. ஆள் குறைப்பு அதிகமின்றியே தொழிலாளர் கூலி உயர்வைப் பெறுவதனால் நன்மை ஏற்படுகிற தெனலாம். ஆனால் ஆள்குறைப்பால் உற்பத்தி சிறிது குறைந் தாலும் அதன் விளைவாகப் பண்டத்தின் விலை மிகவும் ஏறுமானால் கூலி உயர்வின் பாரத்தில் ஒரு பகுதியை நுகர்வோர் தாங்குவர். இதனாலும் கூலி ஏறியும் நெடுங்காலம் ஆள்குறைப்பு அற்பமாக இருக்கலாம். இரண்டாவது, கூலி உயர்வு ஆக்கத்திறனை (efficiency) உயர்த்தலாம். ஆனால் இப்படி ஏற்படும் அதிக உற்பத்தி பண்ட விலையைக் குறைக்கும். இருந்த போதிலும் உற்பத்திச் செலவு குறைவதன் மூலம் தொழிலாளருக் குள்ள மொத்தத் தேவை உயர்ந்து தொழிலாளர் நலம் பெறலாம். மூன்றாவது, சுரண்டல் (exploitation) இருக்கும் நிலையில் குறைந்த பட்சக் கூலி நிர்ணயம் சுரண்டலை நீக்கும். (சுரண்டல்

எப்போது நிகழக்கூடுமென்பது முன்னர் விளக்கப்பட்டது). நான்காவது, கூலி உயர்வு காரணமாக அநேகர் வேலை இழப்பின் தொழிலாளர் தொகுதிக்குச் செல்லும் கூலித் தொகை குறையும். வேலையிழந்தோர், வேலையின்மை நலம் (unemployment benefit) பெறுவார்களாயின், இதற்குப் பணம் செல்வந்தரிட மிருந்து வருமாயின், குறைந்த பட்சக் கூலி நிர்ணயம் வருமான நிரவல் செய்து தொழிலாளருக்கு நலம் தருகிற தெனலாம்.

ஆகவே, முடிவுகளைச் சுருங்கக் கூறின் (1) வேலையை இழக் காதவர் நலமடைவர். (2) சிலராவது வேலை இழப்பர். இவர் கேடுறுவர். (3) இலாபம் குறுங்காலத்தில் குறையும். (4) நுகர் வோர் பாதிக்கப்படலாம். (5) வரி செலுத்துவோர் அதிக வரி செலுத்த வேண்டிவரலாம்.

நாட்டுக்குக் குறைந்த பட்சக் கூலி நியமனம்

இதுவரை நாம் ஒரு தொழிலில் (அல்லது சில தொழில்களில்) குறைந்த பட்சக் கூலியை நியமித்தலின் விளைவுகளை ஆராய்ந் தோம். அரசாங்கம் எல்லா ஆண்களுக்கும் பெண்களுக்கும் குறைந்த பட்சக் கூலி வீதங்களை நியமிக்கக் கூடும். விலைகள் மாறும்போது இந்தக் குறைந்த பட்சக் கூலியும் மாற வேண்டி யிருக்கும். இன்றேல் தொழிலாளிகள் உண்மை வருமானம் குறையும். அநேக நாடுகளில் இவ்விதச் சட்டம் இருக்கிறது. இதன் விளைவென்ன? ஒரு சில தொழில்களுக்கு மட்டும் கூலி மட்டத்தை நிர்ணயிப்பதில் காணக்கூடிய மூன்று இடைஞ்சல்களை இது தவிர்க்கும். திறமை குறைந்த ஆட்களைத் தொழிலதிபன் விலக்குவானுனல் அவர்கள் வேறு துறைகளில் குறைந்த கூலிக்கு அமர முடியாது. வேலையின்றித்தா னிருக்கவேண்டும். ஆகவே ஆட்கள் தொழில்களுக்குள் மாறுவதற்கிடமில்லை. இரண்டாவது, உற்பத்திக் குறைப்பினல் விலைகள் ஏறும்போது பணக்கூலிகளும் ஏறுவதினல் இலாபத்தின் பங்கு குறைவதற்குத் தடையிருக்காது. மூன்ருவது, உழைப்புக்குப் பதிலீடாகக்கூடிய உழைப்புக் குறைப்புப் பொறிகள் பணக்கூலி உயர்வது போலவே விலையில் ஏறுமாகையால் உற்பத்தி முறைகளை மாற்றி இலாப வீழ்ச்சியைத் தடுக்க இடமிருக்காது. இதன் விளைவு முதலாக்கத் தையும் முதலீட்டையும் தடை செய்வதாக இருக்கலாம். சிறிது காலத்தில் உழைப்போடு ஆளப்பட வேண்டிய முதலின் அளிப்புக் குறைவதினல் தொழிலாளியின் இறுதிநிலை ஆக்கம் விழக்கூடும். கூலி நிர்ணயிக்கப்படாதபோது இது கூலி வீழ்ச்சியை உண்டாக்கும். விலைக்கேற்பக் கூலி நிர்ணயிக்கப்படின் அதாவது

உண்மைக்கூலி (real wages) காப்பாற்றப்படின் மேலும் இது வேலை வாய்ப்புக் குறைவை உண்டாக்கும்.

ஆகவே, இப்படி நாட்டுக்குக் கூலி நிர்ணயிப்பது முடிவில், தனித் தொழிலில் குறைந்த பட்சக் கூலியை நியமிப்பதில் காண்பதைவிட அதிகமான வேலையின்மையை உண்டாக்கும் என்று தோன்றுகிறது. இதுவே ஆஸ்திரேலியாவின் அனுபவம்.

மேலே, குறைந்த பட்சக் கூலியை நிர்ணயிப்பதாயின், விலை மாறுதலுக் கேற்பப் பணக்கூலியை மாற்றவேண்டும் என்றோம். எந்த மட்டத்தில் உண்மைக்கூலி (real wages) நியமிக்கப்பட வேண்டும் என்ற பிரச்சினை எழுகிறது. இரண்டு வகைகளில் இந்தப் பிரச்சினையைத் தீர்க்கக்கூடும். ஒன்று, வாழ்க்கைத் தரம் (standard of life) அடிப்படையில் நிர்ணயிப்பது. மற்றொன்று தொழிலின் சக்தி (industry's capacity to pay) அடிப்படையில் நிர்ணயிப்பது. நமது நோக்கம் தொழிலாளிகளின் வாழ்க்கைத் தரத்தைக் காப்பாற்ற அல்லது உயர்த்த, குறைந்த பட்சக் கூலி நியமிப்பதாக இருப்பதால், நியமிக்கப்படும் கூலிமட்டம் வாழ்க்கைத் தரத்தைக் காப்பாற்றக் கூடிய அளவாக இருக்க வேண்டும் எனலாம். இந்தவிதமாக நியமிப்பது வேலையின்மையை உண்டாக்கக் கூடுமாயின் வேலையிழந்தோரை அரசாங்கம் மான்யமூலம் காப்பது சிறந்ததேயொழிய அவர்களைக் குறைந்த கூலிக்கு வேலை ஏற்க விடுவது கூடாது.

ஆனால் குறைந்த பட்சக்கூலியின் மட்டம் தொழில் துறையின் சக்தியையும் அனுசரித்தே தீர்மானிக்கப்படவேண்டும். இன்றேல் பேரளவில் நிரந்தரமாக வேலை வாய்ப்புக் குறையும். ஆனால் தொழிலின் சக்தி என்னவென்பதை நிர்ணயிப்பது கடினம். தொழிலதிபர்கள் பலரும் பல்வேறு கருத்துடையவர்களாக இருப் பார்கள். தொழில் தேர்ச்சியற்ற தொழிலாளர்களின் கூலியை அனுசரித்து, ஒரு மட்டத்தைத் தீர்மானிக்க வேண்டியிருக்கிறது. இப்படித் தீர்மானிக்கும் மட்டம் முன்னர்க் கூறிய குறைந்த பட்ச வாழ்க்கைத் தரத்தைக் காப்பாற்றுமா என்பது நிச்சயமன்று. ஆனாலும் இதுவரையில் இருந்து வந்த வாழ்க்கைத் தரம் இது வரையில் பெற்ற கூலியோடு நெருங்கிய தொடர்புடையதாக இருக்கும். இதனால் இதுவரையிலிருந்த கூலி தொழிலின் சக்திக் குட்பட்டிருந்தால், அந்தக் கூலியின் அடிப்படையில் ஒரு வாழ்க்கைத் தரம் இருந்து வந்தால், இப்போது தொழிலின் ஆக்கத் திறனை அனுசரித்து ஒரு கூலி மட்டம் நிர்ணயிக்கப்பட்டால், வாழ்க்கைத் தர அடிப்படையில் நிர்ணயிப்பதற்கும் தொழில்

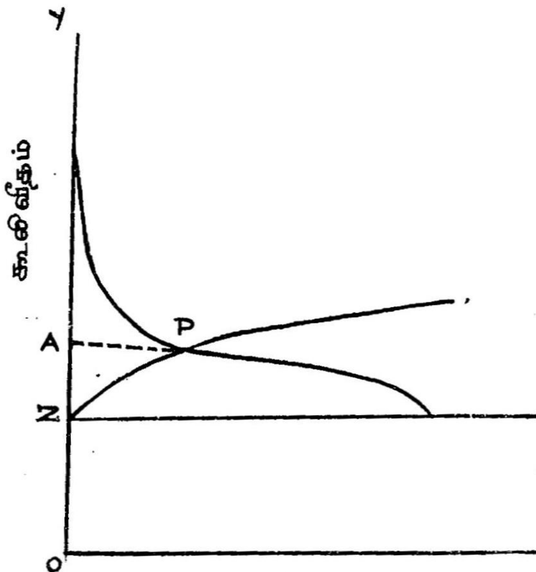
ஆக்கத்திறன் அடிப்படையில் நிர்ணயிப்பதற்கும் அதிக வேறுபாடு இருக்காது. வேறுபாடிருந்தாலும் வாழ்க்கைத் தரம் காரணமாகக் கூலி உயர்வு தேவைப்படின் தொழில் ஆக்கசக்தியை அனுசரித்துக் குறைந்த பட்சக்கூலியை மாற்றவேண்டும்.

குறைந்த பட்சக் கூலி என்பது விலை மாறுதலை அனுசரித்து மாறவேண்டும் என்று சொன்னேம். அதோடு கூட தொழிலின் ஆக்க சக்தி மாறுவதையும் அது அனுசரிக்க வேண்டுமென்பது வெளிப்படை. இதனுல் எல்லோருடைய வாழ்க்கைத் தரமும் உயருவதற்கு வழியுண்டாகும். தவிர குறைந்த பட்சக் கூலி என்பது ஒவ்வொரு துறைக்கும் ஏற்றவாறு நியமிக்கப்படலாம். பல்வேறிடங்களில் வாழ்க்கைச் செலவு வேறு பாட்டுக்கேற்ப, பல்வேறு குறைந்த பட்சக் கூலிகள் நியமிக்கப்படலாம். தவிரவும் சில குறிப்பிட்ட வகையினர்-உதாரணமாகக் கிழவர், அங்கவீனர் முதலியோர்—குறைபட்சத்துக்குக் கீழான கூலியையும் பெறுவதற்குரிய விதிவிலக்குகள் இருக்கவேண்டும். திடீரென மந்தத்துக்குள்ளான துறைக்கும் விதிவிலக்குத் தரப்படவேண்டும்.

தொழில் தகராறுகளும் (Industrial disputes) வேலை நிறுத்தமும் (Strike)

தொழிலாளர் சங்கங்கள் தொழில் தகராறின் போது ஆளும் ஆயுதம் வேலை நிறுத்தம் என்பதாகும். முதலாளிகள் ஆளும் ஆயுதம் கதவடைப்பு. ஒரு சங்கம் கூலி உயர்வை விரும்பும்போது அல்லது கூலிக் குறைப்பை எதிர்க்கும்போது முதலாளிக்குச் சங்கடமான நிலையை உண்டாக்குகிறது. அவன் அதிகக் கூலி கொடுக்க ஒப்பவேண்டும் அல்லது உற்பத்தி தடைப்பட ஒப்பவேண்டும். இரண்டினுலும் அவனுடைய இலாபம் பாதிக்கப்படும். இந்த நிலையில் அவன் இரண்டில் எது குறைந்த நஷ்டம் தரக்கூடியதென்று ஆலோசிக்க வேண்டியிருக்கிறது. தொழிலாளர் சங்கத்துக்குப் பணிவதைவிட எதிர்ப்பது குறைந்த நஷ்டத்தை உண்டாக்குமானுல் அவன் எதிர்த்து நிற்பான். பணிவது குறைந்த நஷ்டத்தை உண்டாக்குமானுல் பணிவான். நாம் எந்தச் சூழ்நிலைகளில் இரண்டில் ஒன்றைச் செய்யக் கூடுமென்று பார்ப்போம். கேட்கப்படும் கூலி எவ்வளவுக்கெவ்வளவு ஏற்றமாயுள்ளதோ அவ்வளவுக்கும் பணிதல் நஷ்டத்தைக் கொடுக்கும். ஆகவே அவன் அநேகமாக எதிர்ப்பான். ஆனுல் எதிர்ப்பதிலும் நஷ்டமுண்டு. நஷ்டம் எவ்வளவு இருக்குமென்பது தொழிலாளர்கள் எவ்வளவு காலம் வேலைநிறுத்தம் செய்வார்கள் என்பதைப்

பொறுத்தது. ஆகவே நீண்டகால வேலைநிறுத்தத்தை எதிர் பார்க்க வேண்டுமாயின் பணிந்து, விட்டுக்கொடுப்பது குறைந்த நஷ்டமுடையதாகக் காணப்படலாம். நாம் முதலாளியின் நிலை யையும் தொழிலாளிகளின் நிலையையும் சித்தரிக்கக் கீழ்க்கண்ட வாறு படம் வரையலாம். (இது ஹிக்ஸ் வரைந்துள்ள படம்).



படம் 90

முதலாளி–தொழிலாளி கூலி பேரம்

படத்தில் விட்டுக் கொடுக்கும் கோடு Z என்னுமிடத்திலிருந்து ஆரம்பிப்பதைக் காண்க. அதாவது OZ கூலி வீதத்தைச் சங்கத் தின் வற்புறுத்தலின்றியே தொழிலதிபன் கொடுக்கத் தயாராக இருக்கிறுன். விட்டுக்கொடுக்கும் கோடு X அச்சில் கண்ட வேலை நிறுத்தக் காலத்தை (அதனாலேற்படும் நஷ்டத்தை) அனு சரித்து, தொழிலதிபன் பணிந்து கொடுக்க ஒப்பும் உச்சக் கூலியைக் காட்டுகிறது. ஒவ்வொரு கூலி மட்டத்திலும் வேலை நிறுத்த நஷ்டமும், விட்டுக் கொடுப்பதால் ஏற்படும் நஷ்டமும் ஒப்பிடப்படும். தொழிலாளர் சங்கம் கேட்கும் கூலி அதற்குக் குறைவாயிருப்பின் அவன் விட்டுக் கொடுக்கத் தயாராக இருப் பான். மேற்பட்டதாயின் வேலை நிறுத்தத்துக்குத் தயாராக இருப் பான்.

தொழிலதிபன் கூறும் கூலியைப் பொறுத்தது வேலை நிறுத்தக் காலம். தாங்கள் கேட்கும் கூலி நியாயமானது, அல்லது சாத்திய மானது என்று தொழிலாளிகள் நினைத்தால் அவர்கள் வேலை நிறுத்தத்தின் இன்னல்களைப் பொறுத்துக் கொள்ளத் தயாராக இருப்பார்கள். வாரம் 50 ரூபாய் கேட்பதாயின் தொழிலதிபர் ஒப்புவது அரிதென்பது அவர்களுக்கே தெரியும். ஆகவே இவ் வீதத்தைப் பேரத்தின் போது பேச்சளவில் கூறுவார்களே ஒழிய வற்புறுத்தமாட்டார்கள். தொழிலதிபனுக்கு எளிதில் விட்டுக் கொடுக்கத் தயாராக இருப்பார்கள். ஆகையினால்தான் படத்தில் அவர்களது எதிர்ப்புக் கோடு திடீரென்று விழுகிறது. ஆனால் கீழ்நிலைகளுக்கு வந்ததும் விட்டுக் கொடுக்கத் தயங்குவார்கள்; எதிர்ப்பு மும்மரமாகச் செய்வார்கள். கூலிமட்டம் குறையக் குறைய எதிர்ப்புப் பலமாக இருக்கும். தாம் நியாயமாகக் கேட்கக் கூடும் என்ற கூலி மட்டத்தருகில் அவர்கள் கோடு ஏறக்குறைய படுகிடையாக இருக்கும். எதிர்ப்புக் கோடு Z கோட்டைத் தொடுவதின் கருத்தென்னவெனில், வேலை நிறுத்த காலத்தை அளவின்றி நீட்டிக்கத் தொழிலாளிகளால் முடியாதென்பது. கொஞ்சமும் கூலி உயர்வு பெற முடியாவிட்டாலும் அவர்கள் ஒரு காலத்துக்குப் பின் எதிர்ப்பை திறுத்தி வேலைக்கு வரவேண்டி யிருக்கும்.

இரு திறத்தாரின் கோடுகளும் P என்ற இடத்தில் வெட்டு கின்றன. ஆகவே OA கூலிதான் பேரத்தில் நிர்ணயமாகக் கூடியது. மேற்கொண்டு சங்கம் வற்புறுத்தினால் தொழிலதிபன் வேலை நிறுத்தமே சிறந்ததென்று நினைப்பான். ஏனெனில் நிறுத்தம் நெடுங்கால மிருக்காதென்றும், தனக்கேற்படும் நஷ்டம் கூலியில் விட்டுக்கொடுப்பதால் ஏற்படும் நஷ்டத்தைவிடக் குறைவாயிருக்கு மென்றும் நினைப்பான். சங்கம் இதற்குக் குறைவான கூலியை ஏற்றால், பேரத்தில் அது திறமை காட்ட வில்லை என்பதே பொருள். இந்த நிலை வரக்கூடா தென்று தான் சங்கத் தலைவர்கள் முதலில் அளவிறந்த கோரிக்கையில் ஆரம்பிப்பது வழக்கமாயிருக்கிறது. ஆனால் இந்த முறையில் ஆபத்துண்டு. ஒவ்வொரு படியாக இறங்கி வரும்போது அதற்கு மேல் இறங்கப் போவதில்லை என்று தொழிலதிபன் நினைக்கும்படி நடந்துகொண்டு வரவேண்டும். சந்தர்ப்பம் பார்த்து விட்டுக் கொடுக்கவேண்டும்; இன்றேல் அவன் 'வேலைநிறுத்தம் செய்யுங்களேன்' என்று விட்டுவிட்டால், எதிர்பாராத வேலை நிறுத்த நிலை உண்டாகி, தொழிலாளர்களை அவதிக்குள்ளாக்க வேண்டிவரும். பொதுவாகக் கூடியமட்டும் வேலை நிறுத்த நிலைக்கு வராமலேயே காரியத்தைச் சாதிக்கவேண்டும். வேலை

நிறுத்தம் துவங்கிவிட்டால், தொழிலதிபன் மனம் வேறு வழியாகப் போகும். 'நடந்தது நடந்துவிட்டது ; வருவது வரட்டும் ; நஷ்டமென்னவோ ஏற்பட்டுவிட்டது ; விட்டுக் கொடுப்பானேன். இன்னும் எவ்வளவு நாளைக்குத் தாங்குவார்கள் பார்ப்போம்!' என்றெல்லாம் நினைக்கக் கூடும். வேலை நிறுத்தம் முடிவுக்கு வரும்போது முடிவு என்னவாயிருக்கும் என்பது நிச்சயமில்லை. எதிர்பாராது தொழிலின் பொருள்களுக்குத் தேவை அதிகப் பட்டால், தொழிலதிபன் இலாபவாய்ப்பை நழுவ விடுவதைவிட வணங்கிப் போவது நல்லதென்று முழுதும் விட்டுக் கொடுக்கலாம். இப்படி ஒன்றும் நேராதபோது முடிவில்-அரசாங்கம் தலையிட்டா லொழிய—தொழிலாளிகளே அதிக இன்னலடைந்தவர்களாகக் கூடும். ஆகவே பேரம் செய்யும் தலைவர்கள் தவறான யூகங்களின் மேல் பேரம் செய்து விபரீத விளைவுகளை உண்டாக்காமலிருக்க வேண்டியதின் அவசியம் தெரிகிறது.

இப்படி வேலை நிறுத்தங்கள் ஏற்படாமலிருக்கவே தொழிலாளி —முதலாளி தகராறு ஏற்பட்டதும் நேரடியாக அவர்கள் பேரம் செய்வதைவிட வேறு வகைகளில் சமாதான முறைகள் ஆளப்படு வதுண்டு.

14. வாரம்

(Rent)

வாரம் என்ற சொல்

ஆங்கிலத்தில் 'வாரம்' (rent) என்ற சொல் வீடு, பொறி, நிலம் போன்ற தூலப் பொருள்களின் ஆட்சிக்காகத் தரும் ஊதியத்தைக் குறிக்கிறது. தமிழ் நாட்டில் நாம் 'வாரம்' என்ற சொல்லைப் பயிரிடுவோன் நிலக்காரனுக்குத் தரும் விளைவுப் பகுதிக்கு ஆள்கிறோம். ஆங்கிலச் சொல் குறிப்பிடுவது ஒப்பந்தத் தொகை. இதைத் தமிழ்நாட்டில் குத்தகை என்பர். இதைப்பற்றியே இங்குப் பேசுகிறோம். ஆயினும் ஆங்கிலச் சொல்லின் பழக்கமான மொழிபெயர்ப்பை ஒட்டித் தமிழில் வாரம் என்றே பேசுவோம். ஆனால் தமிழில் நில வருவாய்க்கு மட்டும் 'வாரம்' என்றும் வீடு, பொறி ஆகியவற்றின் வருவாய்க்கு 'வாடகை' என்றும் பெயர்கள் ஆளப்படுகின்றன. ஆயினும் இயலளவில் தன்மை ஒன்றேயாதலால் பொதுவாக 'வாரம்' என்ற சொல்லையே ஆள்வோம்.

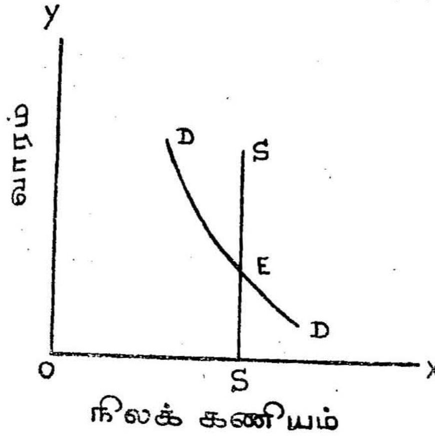
'நிலம்' என்பதன் இலக்கணத்தை ஈண்டு நினைவு கொள்க. அது இயற்கை வசதிகள் அனைத்தையும் குறிக்கின்றது. ஆனால் நாம் ஆளும் நிலம் அளவில் வரையறை உடையது. செலவு செய்து சீராக்கப்பட்டது. ஆகவே நிலத்துக்குத் தரும் தொகை இயற்கை சக்திக்காக மட்டும் அன்று; அதைப் பண்படுத்தும் செலவுக்குமாகும். நாம் வழக்கில் வாரம் என்று குறிப்பிடும் தொகை இந்த இரண்டும் அடங்கியதாகும். இந்த இரண்டுக்கும் வேறுபாடு காட்டவேண்டுமாயின் ஒப்பந்த வாரம் என்ற தொடரை இந்தத் தொகுப்புத் தொகைக்கும், பொருளாதார வாரம் (economic rent) அல்லது தூய வாரம் (pure rent) என்பதை

இயற்கை வசதிக்குச் செலுத்தும் தொகைக்கும் ஆளலாம். ஒப்பந்த வாரம் ஒப்பந்த காலத்தில் மாருதாகையினுல் அது தூய வாரத்திலிருந்து நாளடைவில் வேறுபடக்கூடும்.

வாரமும் நில அளிப்பும்

நிலத்தின் ஊதியமான வாரத்தை நிர்ணயிப்பன யாவை? சுருக்கமாக விடை கூறவேண்டுமாயின், நிலத்துக்குள்ள தேவை யையும் அளிப்பையும் பொறுத்தது எனலாம். நிலத்துக்குத் தேவை நிலத்தின் விளைவைப் பொறுத்தது. நிலத்தின் அளிப்பைப் பற்றி யாது கூறலாம்? நிலம் இயற்கையின் இலவச வெகுமதி (free gift of nature) யாதலால் அது மற்றச் சாதனங்களினின்று வேறுபடுகிறது. நிலத்தின் இரண்டு அம்சங்கள் பொருளாதார முறையில் முக்கியமானவை. (1) பொதுவாக, அதன் அளிப்பு மாருது; மாற்ற முடியாது. (2) புலத்துக்குப் புலம் தன்மை வேறுபடுகின்றது. தன்மை வேறுபாட்டில் வள வேறுபாடும் இட வேறுபாடும் அடங்கும். இந்த இரண்டு அம்சங்களும் நிலத்தின் வாரத்தை இருவகையாகப் பிரித்துப் பேச இடம் தருகின்றன. ஒன்று அருமை வாரம் (scarcity rent); மற்றொன்று வேறுபாட்டு வாரம் (differential rent). முதலில் நாம் அருமை வாரத்தையே ஆராய்வோம். எல்லா நிலங்களும் ஒரே தன்மையானவையாக வைத்துக்கொண்டு, அளிப்பு மாருமை எப்படி அருமை வாரத்தைத் தரும் என்று பார்ப்போம்.

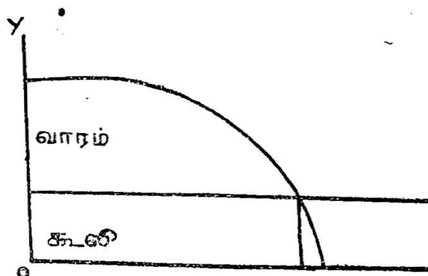
நிலத்தின் அளிப்பு இயற்கையாகவே வரையறை செய்யப் பட்டிருப்பதாகும். விலை மாறும்போது அளிப்பைக் கூட்டவோ, குறைக்கவோ முடியாது. ஏனெனில் நிலம் மனிதனுல் ஆக்கப் படும் பொருளன்று. ஆகவே அதற்கு உற்பத்திச் செலவில்லை. உற்பத்திச் செலவையும் அளிப்பையும் இணைக்கும் ஷெட்யூல் இல்லை. ஆனுல் கடலிலிருந்தும், சேற்றிலிருந்தும் நிலம் மீட்கப் படுகிறது. நிலமாயிருந்த இடம் மணலாய் மாறுகிறது. கடல் பெருஞ் செலவில் நிலமாக உருப்பெறுகின்றது. இவையெல்லாம் உண்மையாயினும், மற்றச் சாதனங்களை நோக்க சமூகத்தின் நில அளிப்பு வரையறைக்குட்பட்டது என்பதை மறுக்க முடியாது. இப்படி அளிப்பு வரையறைக்குட்பட்ட சாதனத்தின் வருமானத் தையே கிளாசிகல் பொருளாதார ஆசிரியர்கள் வாரம் என்று குறிப் பிட்டனர். இப்படி அளவிட்ட நில அளிப்புடன் தேவை சேர்ந்து வாரத்தை நிர்ணயிக்கும். கீழ்க்கண்ட படம் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி யற்ற சாதனத்தின் வார நிர்ணயத்தைக் காட்டுகிறது. நிலம் வேறு சாதனத்தின் உதவியின்றி விளைவிக்கிறதென்று வைத்துக்



படம் 91
நெகிழ்ச்சியற்ற நில அளிப்பில் வாரம்

கொண்டு வரையப்பட்டுள்ளது. நிலத்தின் அளிப்பு, ஆகவே அதன் உற்பத்தி, நெகிழ்ச்சியற்ற தென்பதைக் காட்ட SS கோடு செங்குத்துக் கோடாக வரையப் பட்டுள்ளது. தேவைக் கோடு நெகிழ்ச்சியுடையது. இரண்டும் சந்தித்து SE வாரத்தை நிர்ணயிக்கின்றன. தேவை நிலை மாறுமானால் வாரம் மாறும். ஆகவே, வாரத்தினை நிர்ணயிப்பது உண்மையில் தேவை நிலை என்பதாகிறது. தேவைநிலை தானிய விலையைப் பொறுத்தது. தேவை தாழ்ந்தால் DD இடது பக்கம் நகரும். வாரம் குறையும். நிலத்தின் ஆக்க (விளைவு) சக்தி குறையவில்லை. வருவாய் சக்தி (விலை வீழ்ச்சியால்) குறைகிறது.

நிலம் தனியே விளைவிப்பது முடியாதாகையினால் உழைப்பை யாவது ஆள்வதாக வைத்துக்கொண்டு பார்த்தால், கூலிச்செலவு போக மீதி வாரமாக இருக்கும். கூலிச்செலவு வேறு தொழில்களில் உழைப்புக்குள்ள இறுதிநிலை ஆக்கத்துக்கேற்ப இருக்கும். இக்கூலியைப் பயிரிடுபவனும் தரவேண்டும். பயிரிடுபவன் எவ்வளவு ஆட்களை ஆள்வான்? வாரம் உச்சமாகும்படி ஆள்வான். இதற்காக அவன் இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் மதிப்பு கூலிக்குச் சமமாகும் அளவுக்கு ஆட்களை ஆள்வான். வரும் படம் இதையே காட்டுகிறது. தானியத்தின் விலையும், ஆகவே இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கமும், கூலி மட்டமும் கொடுக்கப்பட்டுள்ள நிலையில் வாரம் எளிதில் நிர்ணயமாகிறது.



படம் 92
வாரப் பகுதி நிர்ணயம்

இப்படியாக நிலத்தின் (1) மொத்த அளிப்பு அளவிடப்பட்டுள்ள தாலும் (2) அதற்கு வேறு ஆட்சியில்லையாதலாலும் வாரம் தோன்றுகிறது.

இனி, ரிக்கார்டோ என்ற ஆங்கிலப் பொருளாதார நிபுணரது வாரக்கோட்பாட்டை இங்கு ஆராய்வது அவசியம். அவர் பல தரப்பட்ட நிலங்கள் இருப்பதாகவும், ஒவ்வொரு தரத்தின் அளிப்பும் அளவிடப்பட்டிருப்பதாகவும், ஒன்று போதாதபோது அடுத்த மட்டரக நிலம் ஆளப்படுவதாகவும், இப்படி ஆளும்போது வாரம் தோன்றுவதாகவும் கூறினர். ரிக்கார்டோவின் கோட்பாட்டைப் பெரும்பான்மையும் அவரது சொற்களாலேயே வரைவோம்.

ரிக்கார்டோவின் வாரக் கொள்கை

வாரம் என்பது நிலக்காரனுக்கு நிலத்தின் பூர்வ, அழிவிலாச் சக்திகளின் ஆட்சிக்குச் செலுத்தப்படும் நில மாசூலின் பகுதி. ஆனல் அடிக்கடி இது முதலுக்குரிய வட்டி, இலாபம் ஆகியவற்றுடன் குழப்பப்படுகிறது. சாதாரணப் பேச்சில் இச்சொல் குடியானவன் நிலக்காரனுக்கு ஆண்டுதோறும் செலுத்தும் எதற்கும் ஆளப்படுகிறது. இப்படியாக நிலத்தைத் திருத்தும் செலவுக்குத் (expenses of improvements) தரும் ஈட்டுக்கும், மண்ணின் பூர்வ அழியாச் சக்திக்குத் (original and indestructible powers of the soil) தரும் தொகைக்கும் உள்ள வேறுபாட்டை வற்புறுத்தி, வாரம் என்ற சொல்லைத் தான் பின்னதற்கே ஆளப் போவதாக வற்புறுத்தினர்.

வளமான நிலங்களை ஏராளமாக உடைய ஒரு நாட்டில் முதல் முதல் மக்கள் குடியேறும்போது மிகச் சிறு பகுதியே மக்களின் உணவுக்காகத் தேவைப்படும். அப்போது வாரமே இருக்காது. ஏனெனில் நிலம் ஏராளமாக உள்ளபோது யாராலும் உரிமை செய்யப்படாது. ஆகவே யார் வேண்டுமானாலும் பயிர் செய்யக் கிடைக்கும். அப்போது நிலத்தை ஆள்வதற்கு யாரும் ஊதியம் ஏதும் கொடுக்க மாட்டார்கள். எவருக்கும் இயற்கையில் ஏராளமாகக் கிடைக்கும் எதற்கும் யாரும் விலை கொடுக்க மாட்டார்கள். எல்லா நிலங்களும் ஒரே பண்புகளை உடையனவாயும் அளவின்றிக் கிடைக்கப் பெறுவனவாயும், ஒருதன்மையன வாயும் இருந்தால், அவைகளின் ஆட்சிக்கு யாதொரு கட்டணமும் வசூலிக்க முடியாது. நிலம் அளவின்றிக் கிடைக்காததாலும் தன்மையில் ஒருமைப்பாடில்லாததாலும், மக்கள் பெருக்கம் நிகழும்போது வளம் அல்லது வசதிக் குறைவாக அமைந்த நிலங்கள் பயிர் செய்யப்படுவதாலும்தான், வாரம் கொடுக்கப்படுகிறது. மக்கள் பெருகும்போது இரண்டாந்தர வளமுடைய நிலம் பயிர் செய்ய ஆளப்படின், முதல்தர நிலத்தில் உடனே வாரம் துவங்குகிறது. அந்த வாரத்தின் தொகை இரண்டு நிலப்பகுதிகளின் தன்மை வேறுபாட்டைப் பொறுத்திருக்கும். தேவைப் பெருக்கம்காரணமாக மூன்றுந்தர நிலமும் பயிர் செய்ய எடுத்துக் கொள்ளப்பட்டால், உடனே இரண்டாந்தர நிலத்தில் வாரம் துவங்குகிறது. முன்கூறியபடி இதுவும் நிலவள வேறுபாட்டால் நிர்ணயமாகிறது. அதேபோது முதல்தர நிலத்தின் வாரமும் ஏறும். ஏனெனில் அதற்கும் இரண்டாந்தர நிலத்துக்கும் உள்ள விளைவுவேறுபாட்டுக் கேற்ப அதன் வாரம் எச்சமாக இருப்பது இன்றியமையாதது. மக்கள் தொகை வளரும் ஒவ்வொரு நிலையிலும் உணவைப் பெருக்க முயலும்போது மட்டரக நிலங்கள் பயிர் செய்ய வேண்டிய அவசியம் உண்டாகும். அப்போது எல்லா உயர்ந்தரக நிலங்களிலும் வாரம் ஏறிக்கொண்டே போகும்.

உதாரணமாக, 1, 2, 3 என்று குறிப்பிடப்படும் மூன்று நிலங்கள் ஒரே அளவு உழைப்பு, முதல் ஆகியவற்றின் ஆட்சியின் பயனாய் முறையே 100, 90, 80 குவார்ட்டர் தானியம் (corn) நிகர விளைவு (net produce) தருவதாக வைத்துக்கொள். ஒரு புது நாட்டில், மக்கள் தொகையை நோக்க ஏராளமான வளமான நிலங்கள் இருக்கும்போது 'நிலம் 1' மட்டும் பயிர் செய்தால் போதுமானதாக இருக்கும். அப்போது இதன் நிகர விளையுள் முழுதும் பயிர் செய்தவனுக்கு உரியதாகும். விளையுள் முழுதும் அவனது முதலுக்குக் கிடைக்கும் ஆதாயமாகும். 'நிலம் 2' ஐயும் பயிர்

செய்வது அவசியமாகும் அளவுக்கு மக்கள் பெருகியதும், நிலம் 1 இல் வாரம் துவங்கும். ஒரே அளவு முதலாட்சிக்கு இருவேறு ஆதாயங்கள் இருக்க முடியாதாகையினுல், நிலம் 1-லிருந்து 10 குவார்ட்டர் யாராலாவது பற்றப்பட வேண்டும். அந்நிலத்துக் குரியவன் இதை வாரமாகப் பற்றுவான். அப்போது தான் நிலம் 1-க்கு 10 குவார்ட்டர் வாரம் கொடுத்துப் பயிர் செய்வதும் வார மின்றி நிலம் 2-ஐப் பயிர் செய்வதும் சமமாகும். இப்படியே மூன்ரும் நிலம் பயிர் செய்ய எடுத்துக் கொள்ளப்பட்டால், இரண் டாம் நிலத்தில் வாரம் 10 குவார்ட்டரும், முதல் நிலத்தில் 20 குவார்ட்டரும் தோன்றும்.

ஆனுல் சாதாரணமாய் 2, 3, 4, 5 போன்ற மட்டரக நிலங் களைப் பயிர்செய்ய மேற்கொள்ளுமுன், ஏற்கனவே பயிர்செய்யும் நிலங்களிலேயே முதலை ஆள்வது அதிக ஆக்கம் தருவதாக இருக் கலாம். நிலம் 1-லேயே முதலை இரட்டித்தால் விளைவு இரு மடங்காகா விட்டாலும், 85 குவார்ட்டராவது கூடுதலாக இருக் கலாம். இந்த விளையுள், அதே முதலை நிலம் 3இல் ஆண்டால் பெறக் கூடிய விளைவைவிட, அதிகமாக இருக்கிறது. இப்படியாக இருக்கும்போது முதலானது பழைய நிலத்திலேயே விரும்பி ஆளப் படும். அது வாரத்தைத் தோற்றுவிக்கும். ஏனெனில் வாரம் என்பது இப்போதும் சமஅளவான இரு முதல்–உழைப்புக் கணியங்களை ஆள்வதால் பெறக்கூடிய விளையுள்களுக்குள்ள வேறுபாட்டுக்குச் சமமாக இருக்கும். ஒரே நிலத்தில் முதல் ஆயிரம் பவுன் 100 குவார்ட்டர் கோதுமையும், இரண்டாம் ஆயிரம் பவுன் 85 குவார்ட் டரும் தந்தால், பயிர்செய்பவனிடமிருந்து நிலக்காரன் 15 குவார்ட் டரை வாரமாக வசூலிக்க முடியும். ஏனெனில் ஒரே அளவு முதலீட்டுக்கு இரு வேறு இலாபவீதம் இருக்க முடியாது. பழைய குடியானவன் இதைக் கொடுக்க மறுத்தால் மற்ருெருவன் கொடுக் கத்தயாராக இருப்பான்.

இந்த உதாரணத்திலும் முன்னையதிலும் கடைசியில் ஆண்ட முதல் வாரம் தருவதில்லை.

ஆகவே, வளரும் மக்களின் தேவைக்கு வேண்டிய உணவைப் பெறுவதற்கு வேண்டிய அளவுக்குமேல் நல்ல நிலம் இருக்குமானுல், அல்லது பழைய நிலத்திலேயே விளைவு குறை யாமல் முதலை வரையின்றி ஆள முடியுமானுல், வாரம் தோன்ற இடமில்லை. கூடுதலான உழைப்பாட்சியிலிருந்து விகிதக் குறைவில் விளையுள் பெறுவதினுலேதான் வாரம் தோன்றுகிறது.

முதலில், மிகவும் வளமும், மிகவும் சாதகமான இட அமைப்பும் (situation) உடைய நிலமே பயிர் செய்யப்படும். அதனுடைய விளையுளின் அங்காடி மதிப்பு, மற்ற எந்தப் பண்டத்தின் மதிப்பைப் போலும், அதை உற்பத்தி செய்வதற்கு அவசியமான உழைப்பின் அளவால் நிர்ணயமாகும். மட்ட ரகமான நிலத்தைப் பயிர் செய்ய எடுத்துக் கொள்ளும்போது விளையுளின் அங்காடி மதிப்பு உயரும். ஏனெனில் அதை உற்பத்தி செய்ய அதிகமான உழைப்புத் தேவையாக இருக்கிறது. எந்தப் பண்டத்தின் அங்காடி மதிப்பும், அதை மிகவும் சாதகமான சூழ்நிலையில் உற்பத்தி செய்வதற்குப் பிடிக்கும் உழைப்புக் கணியத்தால் நிர்ணயிக்கப்படுவதில்லை; வசதியற்ற நிலையில் பிடிக்கும் ஏற்றமான உழைப்புக் கணியத்தாலேயே நிர்ணயிக்கப் படும். விளையுளின் விலை ஏறக் காரணம் இறுதிநிலை விளைவுக்கு ஏற்றமான உழைப்பு ஆளப்படுவதேயாகும்; நிலக்காரனுக்கு வாரம் செலுத்துவது காரணமன்று. தானியத்தின் (corn) மதிப்பை நிர்ணயிப்பது வாரம் தராத மட்டரக நிலத்தில் ஆளப் படும் உழைப்பின் கணியம், அல்லது வாரம் தராத இறுதிநிலை முதலீடு. தானிய விலை ஏற்றமாயிருப்பது வாரம் செலுத்துவதா லன்று; ஆனால் வாரம் செலுத்துவது தானிய விலை ஏற்றமாயிருப்ப தாலாகும். நிலக்காரர்கள் வாரம் முழுவதையும் கைவிட்டாலும் தானியத்தின் விலை இறங்காது. (Corn is not high because a rent is paid, but a rent is paid because corn is high). குடியானவரை இவ்வித நடவடிக்கை பெரிய மனிதரைப் போல் வாழவே வழி செய்யக்கூடும். விளைவாண்மை குறைந்த நிலத்தில் விளையுளைப் பெறச் செலவு செய்ய வேண்டிய உழைப்பைக் குறைக்காது.

தானியத்தின் ஏற்றமான விலை, வாரத்தின் காரணமாயில் லாமல் காரியமாயிருப்பின், வாரத்தின் மட்டத்துக்கேற்ப தானிய விலையும் மாறும். அப்போது வாரம் விலையின் ஓர் அங்கமாக இருக்கும். ஆனால் அதிகச் செலவில் உற்பத்தியாகும் தானியமே தானிய விலையை நிர்ணயிப்பது. வாரம் ஒரு சிறிதுகூட விலையில் இடம் பெறுவதில்லை, பெறவும் முடியாது. (Rent does not and cannot enter in the least degree as a component part of its (corn) price).

மேலே கண்டவையே ரிகார்டோவின் வாரக் கோட்பாடு. அதன் முக்கிய அம்சங்களாவன: (1) வாரம் நிலத்தின் பூர்வ அழியாச் சக்திகளின் ஆட்சிக்காகச் செலுத்தப்படுவது. (2) வள மானநல்ல நிலங்கள் ஏராளமாகக் கிடைப்பின் வாரம் தோன்றாது.

எல்லா நிலங்களும் ஒரே தன்மையனவாய், அளவின்றிக் கிடைப்பின் வாரம் பெற முடியாது. அளவின்றியும், ஒருதன்மையாகவும் கிடைக்காததினுல் நிலத்துக்கு வாரம் தோன்றுகிறது. (3) நல்ல நிலங்களின் அருமை மட்டரகங்களின் ஆட்சியை இன்றியமையாத தாக்கி, வாரத்தை உண்டாக்குகிறது. இவ்வாரத்தின் அளவு நிலங்களின் தர வேறுபாடு காரணமாகக் காணப்படும் விளைவு வேறுபாட்டுக்குச் சமமாக இருக்கும். (4) மட்டரக நிலங்களின் ஆட்சி உயர்தர நிலங்களின் வாரத்தை ஏற்றும். (5) தானியத்தின் விலை இறுதிநிலை நிலத்தின், அல்லது நல்ல நிலத்தின் இறுதி நிலை இடுமானத்தின் ஆக்கப்பாட்டுக்குச் செலவாகும் உழைப்பின் கணியத்தால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. இச்செலவு ஏற்றமான செலவு. (6) ஆகவே உள்நிலை நிலங்களும் உள்நிலை இடுமானங்களும் செலவுக் குறைவில் உற்பத்திச் செய்யப்பட்டு வாரம் தர வழி செய்கின்றன. (7) வாரம் விலையினுல் நிர்ணயிக்கப்படுகிறதே ஒழிய விலைக்குக் காரணமன்று.

இந்த முடிவுகளையே நாம் ஆராய வேண்டியிருக்கிறது. ஆய்வில் எழும் பிரச்சினைகள் (1) நிலத்தின் பூர்வ சக்தி, அழியாச் சக்தி என்பன உண்டா? (2) நிலங்கள் ஒரே தன்மையாயிருப்பினும் வாரம் தோன்ருதா? (3) வார வேறுபாட்டால் இரு நிலங்களின் நிகர உற்பத்தி வேறுபடும் என்பதில் புதுமை என்ன? வளமில்லாத நிலமுண்டா? (4) தானிய விலை வாரத்துக்குக் காரணமா, வாரம் தானிய விலைக்குக் காரணமா? இரண்டும் உண்மையானுல், எவ்வெப்போது? என்பன.

முதலில் ரிக்கார்டோவின் கோட்பாட்டை நாமறிந்த படமுறையில் விளக்கிப் பின்னர்க் குறைபாடுகளை ஆய்வோம். ரிக்கார்டோவின் கோட்பாட்டுக்கு இயல் முறையில் கொடுக்கப்பட்ட பெயர் 'வாரம் ஓர் எச்சம் (theory of rent as a surplus) என்னும் கோட்பாடு.' இந்தக் கோட்பாட்டின் அடிப்படைக் கருத்து ஒரு குறிப்பிட்ட ஆட்சியுடைய சாதனத்தின் அளிப்பு அளவிட்டிருக்கும்போது தோன்றும் எச்சப்பாடு வாரம் என்பது. (Rent is a surplus accruing to a specific factor the supply of which is fixed).

ரிக்கார்டோவின் வேறுபாட்டு வாரம்
(Ricardo's differential rent)

வரையறைக்குட்பட்ட நிலப்பரப்புள்ள ஒரு தீவை நினைத்துக் கொள்வோம். இங்கு நிலத்தின் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி யற்றது.

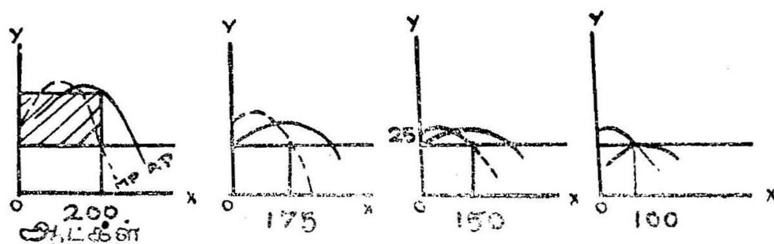
இந்நிலங்கள் நெல் தவிர வேறென்றும் பயிர்செய்யத் தகுதி யற்றவை என்றும் வைத்துக் கொள்வோம். இங்கு முதலில் குடி ஏறினவர்கள், நிலம் ஏராளமாகக் கிடைப்பதால், முதலில் மிகச் செழிப்புள்ள நிலங்களையே பயிரிட முற்படுவர். அவர்களின் எண்ணிக்கை, பிறப்பினாலும் புதுக் குடியேறிகளாலும் பெருகுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். உணவுத் தேவை அதிகமாவதால் அவர்கள் பழைய நிலத்தில் முன்னைவிட உழைக்க வேண்டும்; அதில் குறைந்து செல் விளைவு விதி காணப்பெறும். ஒரு நிலையில், அதில் மேலும் உழல்வதைவிட குறைந்த வளமுடைய மட்ட ரகங் களையும் பயிர் செய்வது பயனுடையதாகப் புலப்படும். இப்படிப் பயிர் செய்யப்படுவன, நான்கு தர நிலங்கள் A, B, C, D என்று வைத்துக் கொள்வோம். A மிக்க செழிப்புடையது, D எல்லா வற்றிலும் குறைந்த செழிப்புடையது. உழைப்பின் இறுதிநிலை ஆக்கம் எல்லா நிலங்களிலும் சமமாகும்படி ஒவ்வொன்றிலும் உழைப்பு ஆளப்படும் என்பது வெளிப்படை. ஆனால் A-யில் ஒரு மனித நாளின் (man-day) சராசரி ஆக்கப்பாடு B-ஐ விட ஏற்றமாகவும், B-யில் ஆக்கப்பாடு Cயை விட ஏற்றமாகவும், C-யில் ஆக்கப்பாடு D-ஐ விட ஏற்றமாகவும் இருக்கும்.

உதாரணமாக

200 மனித நாளில் (man-days)		A-யில்	50 கலமும்,
175	,,	B-யில்	35 கலமும்,
150	,,	C-யில்	25 கலமும்,
100	,,	D-யில்	10 கலமும்

பெறுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். நாட்டின்தேவையைப் பூர்த்தி செய்ய Dயும் பயிர் செய்ய வேண்டியிருப்ப தால்தான் இந்த மட்டரக நிலமும் ஆட்சியிலிருக்கிறது. இது இறுதிநிலை ஆட்சி நிலமாக இருப்பதிலிருந்து, இதன் உற்பத்தி இதன் செலவுக்குத்தான் ஈடு செய்கிறதென்று யூகிக்கலாம். D-ஐ இறுதிநிலை நிலம் (marginal land) என்றும், மற்றவைகளை இறுதியுள் நிலை (intra-marginal) நிலங்களென்றும், E போன்ற ஆளா நிலத்தை இறுதிப்புற நிலை (extra-marginal) நிலமென்றும் குறிப்பிடலாம். தேவை இன்னும் உயருமாயின் இறுதிப்புற நிலை நிலமான E இறுதிநிலை நிலமாகும். F இறுதிப்புற நிலை நிலமாகும். தேவை மேலும் உயர்ந்தால் F இறுதி நிலைக்கு நகர்ந்து, E இறுதி உள் நிலை நிலமாகும்.

எல்லா ஆட்களும் ஒரே தன்மையானவராக இருப்பதாக எடுகோளாகையால் நிலங்களின் விளையுள் வேறுபாடு உழைப்பு வேறுபாட்டா லன்று; நிலங்களின் வள வேறுபாட்டால்தான் உண்டாகிறது. வளமுள்ள நிலங்கள் வேண்டிய மட்டும் கிடைக்காமையில், வளம் குறைந்த நிலங்களும் ஆட்சிக்கு வருகின்றன. D நிலம் ஒரு மனித நாள் வேலைக்கு $\frac{10}{100} = 1/10$ கலமே தருகிறது. ஆனால் மற்ற உயர் ரக நிலங்களைப் பயிர் செய்பவர்கள் எச்சத்தைக் காண்கிறார்கள். (Aயில் $\frac{1}{4}$ கலமும், Bயில் $\frac{1}{5}$ கலமும், Cயில் $\frac{1}{6}$ கலமும் பெறுகின்றனர்). கீழ்வரும் படம் இறுதிநிலை நிலத்தையும் இறுதி உள்நிலை நிலங்களையும் ஒப்பிட்டுக் காட்டுகிறது.

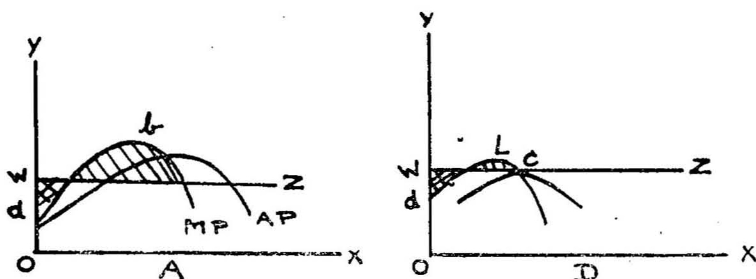


படம் 93

ரிக்கார்டோவின் வாரக் கோட்பாடு-வெளி நிலை ஆக்கம்

இதுவரை அகல இறுதிநிலை (extensive margin) அடிப்படையில் எச்சப்பாடு நிர்ணயிக்கப்பட்டது. ஆழ இறுதிநிலை (intensive margin)யும் உற்பத்தியிலுண்டு. பப்பத்து ஆட்களாக மேலும் மேலும் ஒரே நிலத்தில் ஈடுபடுத்தும்போது, இறுதியில் செலவுக்கும் விளைவுக்கும் சமமாக இருக்கும் நிலை, ஆழ இறுதிநிலையாகும். இது நம் உதாரணத்தில் A–யில் இந்நிலை 200 நாள் உழைப்பின் போதும், B-யில் 175 நாள் உழைப்பின் போதும், C–யில் 150 நாள் உழைப்பின்போதும் D–யில் 100 நாள் உழைப்பின்போதும் காணப்படுகிறது. ஒவ்வொரு நிலத்திலும் விளைவு குறைந்துசெல் இறுதிநிலை ஆக்கப்பாடு (diminishing marginal productivity) விதிக்குட்பட்டதாகையினால், இறுதியுள் நிலை உழைப்பலகுகள் (intra-marginal units) இறுதிநிலை உழைப்பலகைக் காட்டிலும் ஏற்றமாகவே உற்பத்தி செய்யும். இறுதிநிலை ஆக்கம் ஒன்றாக இருந்தபோதிலும் இறுதியுள்நிலை உழைப்பலகுகளின் ஆக்கப்பாடு நிலத்துக்கு நிலம் வேறுபடுமாதலால் சராசரி ஆக்கம் வேறுபடுவதாக உதாரணத்தில் காட்டப்பட்டிருக்கிறது.

ஒவ்வொரு நிலத்தின் இறுதிநிலை ஆக்கத்திற்கும் இறுதி உள்நிலை ஆக்கத்துக்கும் உள்ள வேறுபாடே அதனதன் வாரமாகின்றது. கீழே படத்தில் உள்நிலை ஆக்கங்களின் தொகுப்பு காட்டப்பட்டிருக்கிறது. சாய்வுக் கோடுகள் உள்ள பகுதி இறுதி நிலை ஆக்கம் செலவு (கூலி=OW)க்கு மேற்பட்டிருக்கும் நிலைகளைக் காட்டு



படம் 94

இறுதி உள்நிலை ஆக்கமும் வாரமும்

கிறது. குறுக்குக் கோடுகள் வரையப்பட்ட பகுதி இறுதிநிலை ஆக்கம் கூலிக்குக் குறைவாயுள்ள நிலைகளைக் காட்டுகிறது. இதை முன்னதிலிருந்து கழித்து விட்டால், (abc–wad) மீதி வாரமாகும். A நிலத்தில் வாரம் தோன்றுவதும், D இறுதிநிலை நிலத்தில் வாரமின்மையும் காண்க. D–யில் வாரமின்மைக்குக் காரணம் abc=wad மீதியே இல்லை.

நாம் மேலே இடுமானத் (dose)தையும் விளைவையும் வாரத்தையும் தானிய வகையிலேயே அளவிட்டு வந்தோம். ஒவ்வொன்றுக்கும் ரூபாயில் மதிப்பீடு கொடுப்பினும் நம் முடிவு மாருது. தினக் கூலி ரூ 2 என்றும், கல தானியத்தின் விலை ரூபாய் 20 என்றும் வைத்துக் கொள்வோம்.

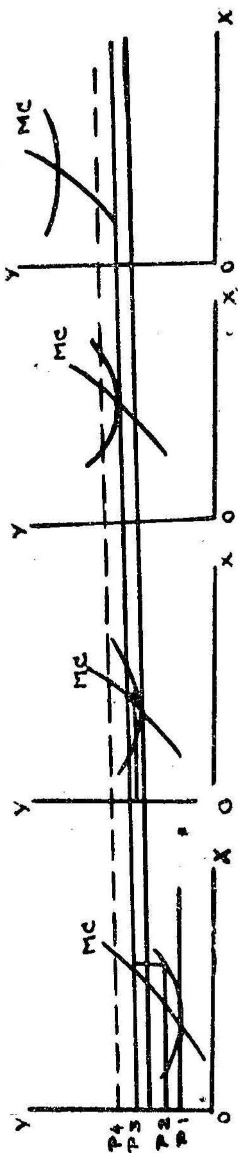
நிலம்	மொத்தச் செலவு	மொத்த உற்பத்தி	சராசரி செலவு	விற்பனைத் தொகை
	ரூ			ரூ
A	200×2=400	50 கலம்	ரூ. 8	50×20=1000
B	175×2=350	35 கலம்	ரூ. 10	35×20= 700
C	150×2=300	25 கலம்	ரூ. 12	25×20= 500
D	100×2=200	10 கலம்	ரூ. 20	10×20= 200

இப்படிப் பண முறையில் பார்க்கும்போது D தான் இறுதிநிலை நிலமாக இருக்கிறது. அதில் தானியம் உற்பத்தி செய்ய ஒரு கலத்துக்கு 20 ரூபாய் பிடிக்கிறது. அதன் உற்பத்தியும் சமூகத்துக்குத் தேவைப்படுகிறது. அதனால் ஏற்றமான உற்பத்திச் செலவை ஈடுசெய்யும்வகையில் தானியம் 20 ரூபாய் விலையில் விற்கப்படுகிறது. எல்லா வகை நிலங்களின் தானியமும் ஒரே அங்காடியில் விற்கப்பட வேண்டியிருப்பதால், மலிவாக உற்பத்தி செய்யும் A, B, C நிலங்களின் விளையுளும் கலம் 20 ரூபாய் விலையிலேயே விற்கப்படும். ஆனால் அவைகளின் உற்பத்திச் செலவு குறைவாக உள்ளபடியால் எச்சம் இருக்கும்.

அடுத்தபடியாக, இந்தத் தீவுக்கு ஒரு நெல் ஏற்றுமதிக் கம்பெனி வருவதாகவும் அது நிலங்களை வாரத்துக்கு வாங்க முயல்வதாகவும் வைத்துக் கொள்வோம். அது D நிலத்துக்கு ஒன்றும் கொடுக்க விரும்பாது. B,C,D நிலங்களுக்கு அவைகளின் எச்ச உற்பத்தி அளவுக்கு வாரம் கொடுக்க ஒப்புக்கொள்ளும். இறுதிநிலை நிலமாகிய D-ஐப் பயிர் செய்ய இக்கம்பெனி மேற்கொள்வது அதற்கு ஆதாயமாயின், வாரம் கொடுத்தும் இந்த உள்நிலை நிலங்களைப் பயிர் செய்வது ஆதாயமாக இருக்கும். அவர்கள் முழு எச்சத்தையும் வாரமாகக் கொடுக்க வேண்டி வருமா அன்று என்பது இருதிறத்தாரின் பேர சக்தியைப் பொறுத்தது.

வாரமும் விலையும்
(Rent and Price)

ரிக்கார்டோ கோட்பாட்டின்படி எச்சமில்லாத, ஆகவே வாரமில்லாத, நிலம் ஒன்று இருக்கிறது. இதன் செலவே மற்றவகை நிலங்களின் எச்சத்தை நிர்ணயிக்கிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட நிலத்துக்குத் தர வேண்டிய வாரத்தின் அளவு அதனுடன் பயிர் செய்யப்படும் இறுதிநிலைப் புலத்தின் செலவைப் பொறுத்தது. எந்நிலம் இறுதி நிலைப் புலனாக இருக்குமென்பது தானிய விலை மட்டத்தைப் பொறுத்தது. பின் படத்தில் நான்கு வகை நிலங்களின் செலவுக் கோடுகளும், தானிய விலைகளும் கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்றன. விலை P^1 ஆக இருக்கும்போது A புலம் மட்டும் பயிர் செய்யப்படும். விலை P^2 ஆக ஏறினால் ரிக்கார்டோ கூறியபடி B நிலமும் பயிர் செய்யப்படும். B இறுதிநிலை (வாரமற்ற) நிலமாகிறது. இப்போது A நிலத்தில் $NTSP^2$ அளவுக்கு (புள்ளியிட்ட பகுதி) வாரம் தோன்றும். விலை P^3 ஆக உயர்ந்தால் C நிலம் ஆளப்பட்டு அது இறுதிநிலைப் புலமாகிறது. B நிலத்திலும் வாரம் மேலும்



படம் 95
பணவார நிர்ணயம்

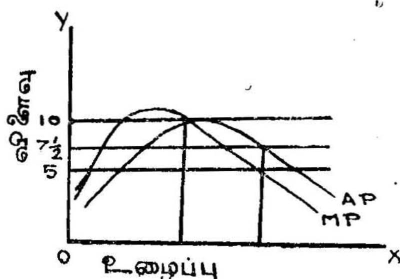
உயர்கிறது. இவ்விதமாக விலை உயர உயர ரிக்கார்டோ கூறிய படி மேலும் மேலும் மட்டரக நிலங்கள் பயிர் செய்யப்படுகின்றன. அதனால் ஏற்கனவே ஆண்ட உயர்வகை நிலங்களின் வாரங்கள் உயர்கின்றன. ஆகவே விலை மட்டத்தால் வாரம் நிர்ணயிக்கப் படுகிறதே ஒழிய வாரத்தால் விலை நிர்ணயிக்கப் படவில்லை, (rent is price-determined not price-determining) என்று கிறது.

மேலே வாரம் விலையால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறதென்ற ரிக்கார்டோவின் கூற்றை அகல இறுதி நிலை உதாரணத்தைக் கொண்டு விளக்கினோம். ஆழ இறுதி நிலை வகையிலும் வாரம் இறுதிநிலைச் செலவால் நிர்ணயமாவதாக விளக்கலாம். A நிலத்தில் மேலும் மேலும் உழைப்பு இடப்படுவதாகக் கொண்டால், முதலில் இறுதிநிலைச் செலவு விழுந்து கொண்டே போய்ப் பின்னர் ஏறிக் கொண்டே போகும். ஒரு நிலையில் விலை மட்டத்துக்குச் சமமாகும். (MC = Price). அப்போது இறுதிநிலைக்கு முன்நிலைகளில் பெற்ற விளைவுகள் குறைந்துசெல் செலவில் பெறப்படுகின்றனவாதலால் அவைகளை எச்சப்பாடாகக் கருதலாம். தானியம் விற்கும் விலை ஏற ஏற, இந்த எச்சப்பாடு அதிகப்படும்.

இவ்விதமாக அகல இறுதிநிலை, ஆழ இறுதிநிலை இரண்டு வகையிலும் விலை, இறுதிநிலை உற்பத்திச் செலவுக்குச் சமமா கிறது. ஆகவே இரண்டுவகை உற்பத்திகளிலும் வாரம் உற்பத்திச் செலவில் ஒன்றுகாது (rent does not enter into the cost of production). வாரம் உற்பத்திச் செலவில் நிர்ணயிக்கப் படுகிறதேயன்றி, உற்பத்திச் செலவையோ விலையையோ நிர்ண யிக்காது. இதுவே ரிக்கார்டோவின் முடிவு. இனி அவரது கருத்துக்களை ஆராய்வோம்.

ஒருதன்மையான நிலங்களில் வாரம்
(Rent on homogeneous land)

ரிகார்டோவின் உதாரணம் போலன்றி எல்லா நிலங்களும் ஒரே தரமாக (homogeneous) இருப்பதாகவும் நிலம் அனைத்தும் நெல்லைத் தவிர வேறொன்றையும் விளைவிக்க முடியாததாகவும் வைத்துக் கொண்டாலும் வாரம் தோன்றக் கூடும். வாரம் தோன்றுவதற்குத் தர வேறுபாடு அவசியமில்லை. எல்லா நிலங் களும் ஒரே தரமாகவும் ஆனால் அளிப்பு அளவிடப்பட்டதாகவும் (limited in quantity) இருப்பின் வாரம் தோன்றும். மக்கள்



படம் 96

ஒருதன்மையான நிலங்களில் வாரம்

பெருக்கத்தால் விளையுளுக்குத் தேவை அதிகப்படும்போது, நிலம் ஏராளமாகக் கிடைக்குமாயின் வாரம் தோன்ருது. நம் உதாரணத்தில் கண்ட நிலங்கள் A B C D ஒரே தரமான நிலமாக இருப்பினும், இந்த நான்கு நிலங்களேதான் வளரும் மக்களின் தேவை அனைத்தையும் நிறைவேற்ற வேண்டுமாயின், வாரம் தோன்றும். படம் இதை விளக்குகிறது.

மக்கள் தொகை ஒரு குறிப்பிட்ட அளவாயுள்ள நிலையில் 100 மனித நாட்கள் (man-days), நாள் ஒன்றுக்கு ரூ. 2 வீதத்தில் உழைக்கும்போது நெல்லுக்குத் தேவையும் அளிப்பும் சம நிலையி லிருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். ஒரு மனித நாளின் சராசரி விளைவு 10 கிலோ என்று வைத்துக் கொள்வோம். ஆகவே மொத்த உற்பத்தி $100 \times 10 = 1000$ கிலோ. இதற்குப் பிடிக்கும் மொத்தச் செலவு $100 \times 2 = 200$ ரூ. இறுதிநிலை ஆக்கமும் 10 கிலோ. ஆகவே ஒரு கிலோ நெல்லின் அளிப்பு விலை $= 200 \div 100 \times 10 = 2/10 = 0{\cdot}20$ ரூ. மொத்தச் செலவும் (100×2) மொத்த வருவாயும் $({\cdot}20 \times 1000)$ 200 ரூபாயாகவே இருக்கும். வாரம் இருக்காது. இப்போது மக்கள் தொகை பெருக் கத்தால் தேவை உயர்ந்தால், நெல் விலை உயரும். இதனுல் 100 மனித நாட்களுக்கு மேல் (பழைய கூலியிலேயே) ஆள்வது முடியும். ஏனெனில் இறுதிநிலை வருவாய் (= விலை), இறுதிநிலைச் செலவை (= ரூ. 2) விட ஏற்றமாக இருக்கும். ஆனுல் இப்படி அதிகப்படியான ஆட்களை ஆள்வது இறுதிநிலை ஆக்கத்தைக் (marginal product) குறைக்கும். 150 ஆட்கள் ஆளப்படு வதாக வைத்துக் கொள்வோம். இப்போது இறுதிநிலை ஆக்கம் 5 கிலோவாகிறது. நெல்விலை (கிலோவுக்கு) $\frac{2}{5}$ ரூ. $= 0{\cdot}40$ ரூ.

ஆனல் சராசரி விளைவு $7\frac{1}{2}$ கலமாக இருக்கிறது. ஆகவே, 150 மனித நாட்களின் விளைவு

$150 \times 7\frac{1}{2} = 1125$ கிலோ விற்பனை விலை ரூ. 450
,, செலவு 150×2 ரூ. 300

எச்சப்பாடு ரூ. 150

இந்த 150 ரூபாய், நிலக்காரனுக்கு வாரமாகச் செல்லக்கூடும். இந்த வாரம் தேவையின் போக்காலும் ஒருதன்மையான நிலத்தின் அளிப்பு (தேவையை நோக்கப்) போதாதிருப்பதாலும் உண்டா கிறது. குறிப்பிட்ட தரமுடைய நிலத்தின் அளிப்பு தேவைக்கேற்பப் பெருகக்கூடுமாயின் இறுதிநிலை ஆக்கம் 10 கிலோவுக்குக் கீழ் விழாது; விலை ஏருது; எவ்வளவு வேண்டுமானுலும் உற்பத்தி செய்து தரப்படும்; எச்சப்பாடு (surplus) தோன்ருது. எதிரிடையாக, தேவை விழுமானல், இந்த எச்சப்பாடு குறையும் என்பது வெளிப்படை. நம் அனுமானப்படி நிலத்துக்கு நெல் விளைவிப்பது தவிர வேறு பயனில்லையாதலால், நிலக்காரன் குறைந்த வாரத்தை ஏற்பது தவிர, வேறு வழியில்லை. வந்த வரைக்கும் அவனுக்கு ஆதாயமே.

நாம் இவ்வாராய்ச்சினுல் அறிவதென்னவெனில், நிலம் அனைத்தும் ஒரேதன்மையாக இருந்தாலும், நிலக்கிடைப்பு தேவைக்குக் குறைவாக உள்ளபோது வாரம் தோன்றும் என்பதே. இவ்வகை வாரத்தை அருமைவாரம் (scarcity rent) என்று நூல்களில் குறிப்பிடுவது வழக்கம். கிடைப்பருமையால் நிலத்துக்கு வாரம் உண்டாகிறது என்பதை ஆசிரியர்கள் வற்புறுத்தக் காரணம், நிலத்துக்கும் மற்றச் சாதனங்களுக்கும் உள்ள வேறு பாட்டை வற்புறுத்தவாகும். மற்றச் சாதனங்களை ஆளச் செலுத்தும் ஊதியம் ஏற ஏற அவைகளின் அளிப்பு (நெடுங் காலத்திலா யினும்) ஏறக்கூடும். ஆனுல் நிலத்தைப் பொறுத்தமட்டில் இது சாத்தியமில்லை. ஆகவே அருமையால் ஏற்படும் வருமான உயர்வு நிலைக்கக் கூடும், வளரவும் கூடும். ஆகவே வாரம் என்பது அளிப்பு நெகிழ்ச்சியின்மை (inflexibility of supply) யினுல் தோன்றுகிறதென்பது புலனுகிறது. ரிக்கார்டோ நல்ல நிலங்கள் இன்மையால் வாரம் தோன்றுகிறதென்று இயற்கையின்மீது குறை கூறினுரல்லவா? இந்த நெகிழ்ச்சியின்மையைத்தான் அவர் கருதி யிருக்க வேண்டும். ஆனுல் அவர் கூறியபடி 'நல்ல' நிலம் போதாமை மட்டுமல்ல, வாரத்துக்குக் காரணம். நிலம் அனைத்தும் எவ்வகையாயினும் நல்லதோ, கெட்டதோ, நடுத்தரமோ- தேவைக்குப் போதாதாயின், அவைகளுக்கு வாரம் தோன்றும்.

நிலங்களின் தர வேறுபாடு ஒருவகையில் வாரத்தை அதிகப் படுத்தும்; மற்ளெரு வகையில் குறைக்கும் பலனுடையது. மட்டரக நிலங்களையும் பயிர் செய்ய வேண்டிய அவசியமேற்பட்டபோது, எல்லாம் நல்லரக நிலங்களாக இருப்பின் கிடைக்கக்கூடியதைவிட குறைவான விளையுளே பெறப்படுகிறது. இது அகல இறுதிநிலையைத் தள்ளிப்போட்டு வாரத்தை உயர்த்துகிறது. ஆனல் எதிரிடையாக மட்டரக நிலங்களே இல்லாதிருப்பின், நல்ல நிலத்திலேயே மேலும் மேலும் இருப்பைச் செய்ய வேண்டிய அவசியமேற்பட்டு வாரம் உயர்ந்திருக்கும்.

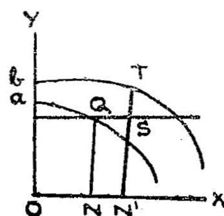
வாரம் புலத்தின் இயற்கை வளப்பத்தைப் பொறுத்தது என்ற கொள்கையைப் பின்பற்றினல் நாம் வாரம் நிலத்துக்கு மட்டும் உரிய தனிவகை வருமானம் என்று கூற வேண்டி வரும். மேலே விளக்கியபடி வாரம் என்பது விளைவுப் பொருளின் அருமை (relative scarcity of product) யினல் ஏற்படுவதென்ற கொள் கையை ஏற்போமாயின், வாரத்தை ஒரு தனி இனமாகக் கருதுவது சரியன்று என்பது புலனுகும். மட்டரக நிலம் வாரத்தை உயர்த்து கிறது என்று ரிக்கார்டோவைப் போல் நினையாமல், மட்டரகம் விளையுள் அருமையைக் குறைக்கிறது என்று உணர்வோமாயின், நாம் வாரக் கோட்பாட்டில் தர வேற்றுமையை வற்புறுத்த மாட்டோம்.

இதுவரை நாம் அறிந்தவற்றைத் தொகுத்துக் கூறினல்: (1) நிலச்சாதனத்தில் அளிப்பு அளவிடப்பட்டிருப்பதால், வாரம் தோன்றுகிறது; (2) வாரம் எவ்வளவு என்பதை நிர்ணயிப்பது தேவை; (3) வாரம் என்பது ஓர் எச்சப்பாடு (surplus) என்பன புலப்படுகின்றன.

வாரமற்ற நிலம் உண்டா?

அடுத்தபடி, வாரமற்ற இறுதி நிலை நிலம் இருப்பதாக ரிக்கார்டோ கூறியதின் உண்மையை ஆராய்வோம். ரிக்கார்டோ ஒரே ஒருவகை தானியத்தை மட்டும் நிலம் விளைவிக்கக் கூடிய தென்று வைத்துக்கொண்டு செலவுக்குக் கட்டுபடியாகாத விளை வுடைய நிலங்கள் இறுதி நிலைக்கு வெளியிலிருக்கும் என்றும், இறுதிநிலை நிலம் செலவுக்கு மட்டும் கட்டுபடியாவதால் அதுவும் வாரமற்ற நிலம் என்றும் கூறினர். அவர் விளக்கப்படி, நில மனைத்தும் கோதுமை மட்டும் விளையக்கூடியதாயின் கோதுமை உற்பத்திக்காளாத நிலம் கரம்பாகக் கிடக்க வேண்டியது இன்றி யமையாதது. நாம், பயிர் நிலம் கரம்பாய்க் கிடக்கக் காண்ப

தில்லையே என்று மறுப்புக் கூறலாம். தற்போது அநேகமாக எல்லா நிலங்களும் யாதானுமொரு வகையில் பயன்படக் கூடிய தென்பது நாம் அறிந்தது. ஒருவகை ஆட்சியில், விலை வீழ்ச்சி காரணமாக, கைவிடப்பட்ட நிலம் வேறொரு ஆட்சிக்குப் பயன் படுத்தப்படுகிறது. நெல் விளைவுக்கு ஆளப்படாத நிலம் புல்லுக் காயினும் ஆளப்படும். புல்லுக் காளப்படாத நிலம் கிழங்குக் காளப்படலாம், அல்லது மரத் தோப்புக் காளப்படலாம். புல் விளைவுக்கும் ஆட்சியில் ஓர் ஏக்கருக்கு நிலக்காரன் ரூ. 50 வாரம் பெறக் கூடுமானால், நெல்லுக் காள்பவன் குறைந்தபட்சம் இந்தத் தொகை அளவுக்கு நிலக்காரனுக்குச் செலுத்த வேண்டி வரும். இந்த ஐம்பது ரூபாய் நெல் விளைந்த நிலத்துக்கு வேறு துறையிலுள்ள, புல் விளைவதிலுள்ள, மதிப்பாகும். இந்த மதிப்பை வசூலிக்காமல் நிலக்காரன் நிலத்தை விடமாட்டான். இந்தத் தொகையைக் கொடுத்து நெல்லுக்கு நிலத்தை வாங்குபவன் இதைத் தன் செலவினத்தில் ஒன்றாகக் கருதுவான். சமூகப்பொரு ளாதாரத்தைக் கருதினாலும் அது ஒரு நிலத்தைப் புல்லி லாளாமல் நெல்லில் ஆளும்போது 50 ரூபாய் அளவுக்கு இழக்கிறது; ஆகவே சமூகத்தின் நெல் உற்பத்திச் செலவில் இதையும் சேர்க்க வேண்டும். நெல்லாட்சியில் வரும் வாரத்தில் இந்த ஐம்பது ரூபாயைக் கழித்த மீதியே நெல்லாட்சியினால் கிடைக்கும் நிகர வாரம். ஒரு குறிப்பிட்ட ஆட்சியில் நிலத்தை இருத்துவதற்குச் செலுத்த வேண்டிய குறைந்தபட்ச விலையை, மாற்று சம்பாத்தியம் (transfer earnings) என்று பொருளாதார இயலில் குறிப்பிடுவது வழக்கம். இந்தச் செலுத்தின் அளவு அடுத்தபடி உச்சமான வருவாயுடைய ஆட்சியில் நிலம் பெறக்கூடிய சம்பாத்தியத்துக்குச் சமமாக இருக்கும். படத்தைப் பார்க்க.



படம் 97

மாற்று சம்பாத்தியம்

a, b கோடுகள் இரு வேறு ஆட்சியில் ஒரே தன்மைச் சாதனம் தரும் இறுதி நிலை மதிப்பு ஆக்கம் (M.V.P.)

a-யானது b-க்குச் சாதனத்தை ஓரளவு இழக்கிறது. a-ல் ON-ம் b-ல் ON^1-ம் ஆளப்படுகின்றன.

b ஆட்சியில் வாரம் = ST. NQ = N^1S (transfer expense) (பொருளாதாரக் கருத்துப்படி) மாற்று சம்பாத்தியத்துக்கு மேல் பெறும் வருவாயே நிலக்காரனுக்கு வாரம் என்று சொல்ல வேண்டும். ஒரு நிலத்தை நெல், புல், தோப்பு ஆகிய மூன்று ஆட்சிகளில் பயன்படுத்தலாமென்றும், வேறு எவ்வகையிலும் பயனில்லை என்றும் வைத்துக் கொள்வோம். நெல்லாட்சியில் வாரம் 200 ரூபாயும், புல்லாட்சியில் 100 ரூபாயும், தோப்பு ஆட்சியில் 50 ரூபாயும் கிடைக்குமானால்—நெல்லாட்சியில் நிலக்காரன் 200 ரூபாய் பெறும்போது, 100 ரூபாய் மாற்று சம்பாத்திய மாக இருக்கும்; 100 ரூபாய்தான் பொருளாதாரக் கருத்துப்படி வாரம் ஆகும். புல் விளைவிப்போன் கொடுக்கும் 100 ரூபாய் வாரத்தில் 50 ரூபாய் மாற்று சம்பாத்தியமாக இருக்கும்; 50 ரூபாயே வாரமாகும். தோப்பு ஆட்சியில் பெறும் 50 ரூபாய் முழுதும் உண்மை வாரமாகும். ஏனெனில் அடுத்தபடியான மாற்று சம்பாத்தியம் நிலத்துக்கில்லை.

ஆகவே நாம் அறிவதென்னவெனில், ஒரு தனி ஆட்சித் துறையைமட்டும் எடுத்துக்கொண்டு பார்க்கும்போது அதற்கு நிலத்தின் அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுடைய தென்பதும், நில ஆட்சிக் காக அத்துறை செலுத்தும் தொகையில் பெரும்பான்மைகூட மாற்று சம்பாத்தியமாக இருக்கக் கூடும் என்பதும், செலுத்தும் தொகை அத்துறையின் உற்பத்திச் செலவினங்களில் ஒன்றாகும் என்பதும் ஆகும். ஆனால் நாட்டுப்பொருளாதாரத்தை (economy) முழுமையாகக் கருதினால் நிலத்தின் அளிப்பு அளவிளப்பட்ட தாகக் கருதவேண்டும். ஆகவே செலுத்து அனைத்தும் உண்மை வாரமாக இருக்கக் கூடுமென்பதும், விளையுளின் விலையால் வாரம் நிர்ணயிக் கப்படும் என்பதும் உண்மையாகும். ஆகவே வாரம் தானிய விலையின் காரணியா, காரியமா என்பது நாம் தனித் துறையின் நோக்குக் கொண்டு ஆய்கிறோமா, பொருளாதார மனைத்தின் நோக்குக் கொண்டு பார்க்கிறோமா என்பதைப் பொறுத்தது.

மேற்கண்ட ஆய்வின்படிப் பார்த்தால் வாரமும் ஒரு செல வாக, விலையில் இடம் பெறலாம். ஆனால் ரிக்கார்டோ, வாரம் விலையால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறதே ஒழிய விலையில் ஒரு காரணியாக இடம் பெறவில்லை என்றார். நிலங்களின் தர வேறுபாட்டால் ஏற் படும் வாரம் விலையில் இடம் பெறாதென்பதுண்மை. ஏனெனில்

விலை மட்டம் எச்சமற்ற இறுதி நிலை உற்பத்தியால், அல்லது நிலத்தால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது ; ஆனால், வாரம் என்பது நிலத்தின் அளவிட்ட அளிப்புக் காரணமாகத் தோன்றுகிறது என்கிற தற்காலக் கருத்துப்படிப் பார்த்தால், வேறு துறையிலிருந்து ஒரு நிலத்தை ஒரு துறை கவரும்போது அவ்வேறு துறையில் நிலக்காரன் பெற்ற வாரத்தை, கவரும் துறையினர் செலுத்த வேண்டுமாதலால் வேறு துறை வாரம் இத்துறைக்குச் செலவினத்தில் சேர்கிறது.

உற்பத்தி செய்பவனைப்,பொறுத்தமட்டில் அவன் செலுத்தும் வாரம் அவனுக்கு ஒரு செலவுஇனமாகும். ஆகவே மற்றச் செலவுகளைப் போல் வாரச் செலவும், எவ்வளவு நிலத்தை ஆள்வது என்பதையும் எந்த ஆட்சியில் பயன்படுத்துவதென்பதையும் நிர்ணயிக்கின்றது. முதல், உழைப்பு ஆகிய சாதனங்களை வேறு துறையிலிருந்து பெறும்போது அவைகளுக்கு அத்துறையிலுள்ள மதிப்பை விலையாகக் கொடுக்க வேண்டியிருப்பதுபோல், நிலத்துக்கும் வேறு துறையிலுள்ள மதிப்பை விலையாகக் கொடுக்க வேண்டியிருக்கிறது. இவ்வார விலையும், வட்டி, கூலியைப் போல் செலவினத்தில் சேரும் என்பது தெளிவு.

நிலவாரத்தின் தனிப்பண்பு என்ன ?

வாரம் ஓர் எச்சப்பாடென்றோம். அதற்குக் காரணம் அளிப்பில் நெகிழ்ச்சியின்மை என்றோம். அதாவது அதற்குத் தரப்படும் விலை (ஊதியம்) எதுவாயினும் நிலம் ஆட்சிக்குச் சித்தமாயிருக்கும். ஏன் ? நிலத்துக்கு உற்பத்திச் செலவொன்றுமில்லை; இயற்கை தந்தது. ஆகவே நிலத்துக்கு அளிப்பு விலை (supply price) என்பது ஒன்றுமில்லை. விலை ஏறினால் அளிப்பு ஏறும்) விலை வீழின் அளிப்புக் குறையும் என்ற விதி நிலத்துக்கில்லை. ஆனால் உற்பத்திச் செலவு காரணமான அளிப்பு விலை ஒன்றுமில்லையாயினும், தேவை காரணமான அங்காடி விலையுண்டு. தேவை நிலைக்கேற்பப் பெறப்படும் விலை முழுதும் செலவில்லா வருமானம், எச்சப்பாடு. இவ்வகை எச்சப்பாடே வாரம்.

நிலத்துக்குள்ள அளிப்பு எவ்வகையானது? ரிக்கார்டோ பூர்வ அழியா சக்திக்கே வாரம் உரியது என்றார். பூர்வமாய் அழியாதிருக்கும் பொருள் விலை பெறுவதற்காக உற்பத்தியாக்கப்பட்டிருக்காது. பூர்வமாய் அழியாதுள்ள சக்தி எப்போதும் கிடைக்கும் ; அதன் கிடைப்பு விலையைப் பொறுத்ததன்று. இவ் வகையில்

பொருள்கொண்டுதான் ரிக்கார்டோ நில வருமானத்தைத் தூய 'வாரம்' என்று குறிப்பிட்டிருப்பார். பூர்வ அழியா சக்திகள் என்று ரிக்கார்டோ குறிப்பிட்டது மனிதன் செய்த திருத்தங்களைப் பிரித்துக் காட்டுவதற்காக. மனிதன் செய்த திருத்தங்களுக்கான செலவு நிலக்காரனால் வசூலிக்கப்படும். இவ்வகைச் செலவுக்கீடு செய்யச் செலுத்தப்படும் தொகை வாரமன்று. திருத்தம்செய்த முதலுக்குத் தருவது வட்டி ஆகும். செயற்கை சக்தியையும் இயற்கை சக்தியையும் வேறுபடுத்தி, பின்னதுக்குச் செலுத்து வதே வாரம் என்றார். ஆனால் நிலத்தின் இயற்கை சக்தி எது? நிலப்பரப்புத் தவிர, மற்ற எல்லா அம்சங்களும் மனிதன் மாற்றக் கூடியதல்லவா? கூட்டவும் குறைக்கவும் கூடியதல்லவா? கூட்டவும் குறைக்கவும் கூடிய அம்சத்தையும், கூடா அம்சத்தை யும் வேறுபடுத்தியே வாரக் கோட்பாட்டை நிறுவ முடிந்தது. இயற்கையில் தரப்பட்ட அம்சம் அளவிடப்பட்ட ஒன்று. அள விடப்பட்டிருக்கும் நிலத்தின் அம்சத்தைக் குறிக்கவே ரிக்கார்டோ தம் தொடர்களை ஆண்டார் போலும். இது உண்மையாயின் அவர் கோட்பாட்டின்படியும் வாரம் ஓர் எச்சப்பாடாகும். ஆனால் இன்று, வாரம் ஓர் எச்சப்பாடென்பதை, அவரைப்போல் மறைமுக மாக, நிலத்தின் ஆதிப் பண்பையும் வாரத்தையும் அடிப்படை யாகக்கொண்டு, பொருளாதார இயலார் நிறுவுவதில்லை. இன்று நூலாசிரியர்கள் வாரம் சாதனத்தின் நெகிழ்ச்சியின்மையினால் ஏற் படுகிறது என்று தெளிவுபடக் கூறுகின்றனர். இப்படிக் கூறுவது வாரத்தை நிலத்துக்கு மட்டும் ஏற்படும் தனிவகை வருமானமாக் காது, நெகிழ்ச்சியற்ற எல்லாச் சாதனங்களுக்கும் கிடைக்கக்கூடிய வருமானமாக்குகிறது.

அடுத்தபடி, நிலம் எவ்வளவு தூரம் நெகிழ்ச்சியற்றதென்று பார்ப்போம். நிலத்தின் அளிப்பென்பதை மூன்று வகைகளில் ஆராய வேண்டியிருக்கிறது. (1) ஒரு தனித் துறைக்கு அளிப்பு, (2) ஒரு பொருளாதாரத்துக்கு அளிப்பு, (3) ஓரிடத்துக்கு அளிப்பு. ஒரு தனித்துறைக்கு அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுடைய தெனலாம். தேவைக்கேற்ப அளிப்பு திருந்தக்கூடும். அநேகமாக எந்த நிலமும் பல்வேறு வகைகளில் பயன்படுத்தக் கூடியதாக இருக் கிறதாகையினால் ஒரு துறையில் - உதாரணமாக, நெல் பயிர் செய்ய-தேவை அதிகப்பட்டால் வேறு பயிரிலிருந்த நிலத்தை நெல் பயிர் செய்ய மாற்றலாம். தேவை குறைந்தால் நெல் நிலம் வேறு பயிர் செய்யும் நிலமாக மாறலாம். ஆகவே இந்த மாதிரி அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுள்ள நிலங்கள் முன்கூறிய எச்சப்பாட்டு வாரத்தை (rent as surplus) அவ்வளவாகத் தரமாட்டா. ஒவ்வோர் ஆட்சியும் வேறு ஆட்சியில் நிலம் பெற்ற சம்பாத்தியத்தை (மாற்றி

சம்பாத்தியத்தை)த் தர வேண்டியிருப்பதால் எச்சப்பாடு அற்ப மாகிறது.

பொருளாதாரத்தின் நில அளிப்பு அளவிடப்பட்ட ஒன்று. ஆகவே நிலத்துக்கு (எல்லாவகை நிலங்களுக்கும் எல்லாத் துறை யின் நிலங்களுக்கும்) தேவை-உதாரணமாக மக்கள் பெருக்கத் தால்-அதிகப்படுமாயின் நிலக்காரர்களின் வாரவருமானம்உயரும். தேவை குறைந்தால், வருமானம் குறையும். அநேக நாடுகள் - உதாரணமாக ஹாலந்து - நிலப்பரப்பை அதிகப்படுத்தியுள்ளன. கடலும் சதுப்பும் நிலமாகலாம். ஆயினும் இவ்விதம் சேர்க்கப்படும் புது நிலம் உலகத் தேவையை நோக்க அற்பமாகவே இருக்கும். தவிர, இப்படிச் சேர்ப்பதற்குப் பிடிக்கும் செலவு ஏராளமாக இருப்பதால், இப்படிச்சேரும் புதுநிலம் வாரம் ஏறுவதைத் தடுக்கச் சக்தியற்றதாயிருக்கும்.

நாம் நிலத்தின் ஆக்க சக்தியை (productivity) அதிகப் படுத்தக் கூடுமென்பதுண்மை. புது உரங்கள் உற்பத்தியை அதிகப்படுத்துகின்றன. இறுதிநிலை விளைவு செலவுக்கு ஈடாகும் வரையில் இவ்வித முன்னேற்றங்களில் முதலீடு செய்யலாம். ஆனால் முன்னேற்ற முறைகள் ஒவ்வொன்றும் குறைந்துசெல் விளைவு விதிக்குட்பட்டது. ஆனால் முன்னேற்ற முறைகள் ஆளப்படுவதே பண வாரம் உயர்ந்ததற்குச் சான்று. வார வருவாய் உயர்ந்திருந்தாலன்றி தேவை உயரும்போது முன் னேற்றங்களில் முதலீடு செய்யப்பட மாட்டாது. முன்னேற்றங்கள் எப்படி வாரத்தைப் பாதிக்கும் என்பது எந்நிலத்தில் முன்னேற்றம் செய்யப்படுகிறது என்பதைப் பொறுத்தது. மட்டரக நிலத்தில் செய்யப்பட்டால் வேறுபாட்டு வாரம் (differential rent) குறையும். உயர்தர நிலத்தில் செய்யப்பட்டால் வாரம் உயரும். ஆனால் முன்னேற்றம் விளையுளை அதிகப்படுத்துவதால் விளையுளின் விலை வீழ்ந்து பொதுவாகப் பண வாரம் விழலாம்.

அடுத்தபடி, ஓரிடத்தளிப்புக்கும் வாரத்துக்கும் உள்ள தொடர்பைப் பார்ப்போம். ஒரு மாவட்டத்திலுள்ள (உதாரணமாகத் தஞ்சை) நிலங்கள் அனைத்தும் நெல் நிலங்களாக இருப்பதாக நினைத்துக் கொள்ளலாம். இருப்பின், நெல்லுக்குத் தேவை அதன் சக்திக்கு அதிகமானதும் வேறிடத்திலுள்ள (அல்லது வெளி நாட்டிள்ள) நிலம் நெல் பயிர் செய்ய ஆளப்படும். ஆகையினால் தஞ்சாவூர் நிலக்காரர்கள் வார உயர்வு அதிகம் பெறமாட்டார்கள். ஆனால் இவ்விதமாக ஓரிடத்து நிலத்துக்கு மற்றோரிட நிலம் பதிலாவது குடியிருப்பு மனை (house site) களுக்குள் முடியாது.

ஓரிடத்திலுள்ள மனை மற்றோரிடத்து மனைக்கு ஈடாகாது. ஆகவே தான் சென்னையின் வளர்ச்சி சுற்றியுள்ள நிலங்களின் விலையை ஏற்றுகிறது. ஆகவே சென்னையிலுள்ள மனைகளின் விலை ஏறுகிறது. சுற்றுப்புற ஊர்களில் குடியிருப்பதற்கு வாகனச் செலவும் சிரமமும் பிடிக்குமாதலால், ஏறிய வாடகையைக் கொடுத்துச் சென்னையிலேயே குடியிருக்க விரும்புவர். இப்படியே வெளி நாட்டு நிலத்தின் விளையுள் இறக்குமதி செய்வது தடைப்பட்டால் உள்நாட்டில் வாரம் ஏறுவது தடைப்படாது.

மனை வாரம்
(Site rent)

இதுவரை நாம் விவசாய நிலத்தின் வாரத்தைப் பற்றிப்பேசினோம். ரிக்கார்டோ நிலவளத்தால் வாரம் தோன்றுவதாகக் கூறினார் என்று குறிப்பிட்டோம். இடவேறுபாட்டையும் வாரத்துக்குக் காரணமாகக் கூற முடியும். சமவளமுடைய இரு புலங்கள் இரு வேறிடத்திலிருந்தால் அவைகளின் வருவாய் ஆக்கப்பாடு (revenue productivity) அவைகள் அங்காடியிலிருந்து எவ்வளவு தூரம் இருக்கின்றன என்பதைப் பொறுத்து வேறுபடும். நகரத்தின் அருகிலுள்ள பால்பண்ணை நிலம், தூரத்திலுள்ள பால் பண்ணை நிலத்தைவிட அதிக வாரம் பெறக்கூடும்.

இந்த இடஅமைப்பு (location) வேறுபாடு, மனைகள் (sites) சம்பந்தமாக மிகவும் முக்கியம். கடை துவக்க விரும்புவோர் நகரத்தின் முக்கிய பகுதிகளையே நாடுவர். அங்கு வியாபாரம் அதிகமாக இருக்கும். செல்வக் குடும்பங்கள் அங்கு தான் வாங்க வருவதாக இருக்கும். அவர்களுக்கு ஏற்றமான விலையில் விற்கக்கூடும். விளம்பரச் செலவு அதிகமின்றி விற்பனை ஏராளமாக நடக்கும். விற்பனை வேகமாக நடப்பதால் முதலை அடிக்கடி புரட்டி வட்டிச்செலவைக் குறைத்துக் கொள்ளமுடியும். கடைக்குக் கடை ஒப்பிட்டுப் பார்த்து வாங்கும் பொருளாய் (shopping goods) இருந்தால் ஏற்கனவே அங்கிருக்கும் கடைக்கருகில் துவங்குவது வியாபாரத்துக்கு வசதியாக இருக்கும். இப்படிப்பட்ட காரணங்களினால் இந்தக் கேந்திர நிலைகளிலுள்ள மனைகளுக்கும் வீடுகளுக்கும் வாரம் அதிகமாக இருக்கும். இதனாற்றான் தெரு மூலைகள், பிரகார வீதிகள், கடைவீதிகள் ஆகியவற்றில் வாரம் அதிகமாயிருக்கக் காண்கிறோம்.

ஒரு நகரத்தின் நடுவிடங்களில் வாரம் புற இடங்களிலிருப்பதை விட அதிகமாயிருப்பது போல், நகரங்களுக்குள்ளேயும்,

மாவட்டங்களுக்குள்ளேயும் இடஅமைப்புக் காரணமாக வாரம் வேறுபடலாம். துறைமுகம், இரயிலடி, ஆகியவற்றுக் கருகில் வாரம் ஏற்றமாயிருக்கலாம். விரும்பும் இடங்களில் மனை கிடைப்பது அருமையாதலின் உயர்வான வாரம் தோன்றுகிறது. உயர்வான வாரத்துக்குக் காரணம் தேவை நிலையே. ஆகவே தூய வாரம் மனைகள் விஷயத்திலும் காண்கிறோம். மனைகளுக்கு மாற்றுப் பயனுண்மையால், மாற்று சம்பாத்தியம் போக மீதியே வாரம் எனவேண்டும். மனைவாரத்தில் அருமை வாரம் (scarcity rent), வேறுபாட்டு வாரம் (differential rent) இரண்டும் கலந்திருக்கும். கடை வீதியில் எல்லா மனைகளும் அருமை வாரமுடையன. அவைகளுக்குள் யாவரும் விரும்பும் மூலைமனைகள் வேறுபாட்டு வாரமுடையன.

மனைகளின் தராதர வியாபார மதிப்பு மாறுவதுண்டு. பஸ் நிலையங்கள் வேறிடம் மாற்றப்படுவதாலோ, வேறு இடையூறுகளாலோ இடங்களின் வியாபார மதிப்பு வீழ்வதுண்டு. அப்போது வாரம் விழும்.

வீட்டு வாடகை
(House rent)

வீட்டு வாடகையில் இரு அங்கங்களுள்ளன. ஒன்று நில வாரம்; மற்றொன்று கட்டட வாரம். மனை விலை மனை வாரத்தை முதலாக்கிய (capitalise) தொகையாக இருக்கும். கட்டட வாரத்தில் பல அங்கங்களுள்ளன. முதலுக்கு வட்டி, முதலீட்டு ஆபத்துக்கு ஈடு (compensation for risk taken), பராமரிப்புச் செலவு, தேய்மானத்துக்கு ஈடு (compensation for gradual depreciation), தன் உழைப்புக்கும் முயற்சிக்கும் ஊதியம் ஆகிய அடங்கும். மனையோடு வீட்டை விற்பதாயின் முதலாக்கிய மதிப்பும், மேற்படிக் கட்டட உற்பத்திச் செலவினங்களும் சேர்ந்து விலையாகும்.

ஆனால் கட்டியான பின், கட்டட உற்பத்திச் செலவைப் பொறுத்த தன்று வாடகை. வாடகை வீடுகளுக்குள்ள தேவையைப் பொறுத்ததாகும். வீடுகளின் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி குறைவானது; எளிதில் கூட்டவோ குறைக்கவோ முடியாது. பழைய வீடுகளின் எண்ணிக்கையை நோக்க, கட்டும் புது வீடுகளின் எண்ணிக்கை மிகக் குறைவானது. ஆகவே மக்கள் பெருக்கத்தோடு வாடகை உயர்ந்து கொண்டே போகலாம்.

சுரங்கம், மீன் பண்ணை, நீர் உரிமைகள் ஆகியவற்றுக்கு வாரம்

(The rent of mines, quarries fisheries and water privileges)

சுரங்கங்களை ஆள்வதற்கும் நிலங்களை ஆள்வதற்கும் உள்ள முக்கிய வேறுபாடு, சுரங்கம் நாளடைவில் அழியக் கூடியதாயிருப்பது. ஆகவே அவைகளுக்குக் கொடுக்கும் வாரத்தில் ஒரு பகுதி சுரங்கத்தின் சக்தியை அழிப்பதற்கு ஈடு; மற்றொரு பகுதி வேறுபாட்டு வாரம். உண்மையில் சுரங்க வாரத்தை இப்படிப் பகுத்தே நிர்ணயிக்கின்றனர் எனலாம். ராயல்டி என்பது அழிப்புக்கு ஈடு என்பதனால் வெட்டிய சுரங்கப் பொருளின் கணியத்தின் வீதாசாரமாக நிர்ணயப்படுகிறது. இது தவிர வாரம் ஒரு தொகையாக நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட சுரங்கத்தின் வேறுபாட்டு வாரம், இறுதிநிலைச் சுரங்கத்தின் ஆக்கத்துக்கும் அதன் விளைவுக்கும் உள்ள வேறுபாட்டுக்குச் சமமாக இருக்கும் எனலாம். அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட வாரம் அதில் செய்யப்படும் இறுதிநிலை இடுமானத்தின் விளைவுக்கும் உள்நிலை இடுமானங்களின் விளைவுகளுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகளின் தொகை என்று கூறலாம். சுரங்க வாரம் சுரங்கத்தின் இட அமைப்பைப் பொறுத்தும் வேறுபடும்.

மீன் பண்ணையின் வாரமும் சுரங்க வாரம் போல் ஒரு கலப்படமாகும். ஆனால் மீன் பண்ணை, நிரந்தரமாக விளைவு தரக் கூடுமாகையினால், நிலத்தைப்போல் அதுவும் தூய வாரத்தைப் பெறலாம். இறுதிநிலைப் பண்ணையுடன் ஒப்பிட்டு, சிறந்தவை வேறுபாட்டு வாரம் சம்பாதிக்கலாம். நீர் உரிமை என்பது பாசனத்துக்கும், சக்திக்கும் நீரை ஆள்வதற்குள்ள உரிமை. இதற்கும் வாரம் தரப்படலாம்.

பிற சாதனங்களுக்கு வாரம்

வாரம் ஓர் எச்சப்பாடு (surplus) என்ற கருத்து முதலில் நிலத்துக்கு மட்டும் தான் ஆளப்பட்டது. பிற்காலத்தில் பிற சாதனங்களுக்கும் வாரம் தோன்றும் என்பது காணப்பட்டது. மார்ஷல் 'வாரம் என்பது ஒரு பெருந் தொகுதியின் ஒரு சிறப்புப் பகுதி' (The rent of land is the leading species of a large genus) என்றார். வாரம் தோன்றுவதற்கு வேண்டிய சூழ்நிலைகள் இரண்டே. (1) அளிப்பு நெகிழ்ச்சிக் குறைவு, (2) திற வேறுபாடு.

ஜோன்ராபின்சனுடைய இலக்கணம் இப்பரந்த கருத்தைக் குறிப்பிடுவதாக உள்ளது. 'வாரம் என்ற கருத்தின் சாரமாயிருப்பது ஒரு சாதனம் தன் பணியைச் செய்யத் தூண்டுவதற் கவசியமான சம்பாத்தியத்துக்கும் மேற்பட்டே சம்பாதிக்கும் எச்சப்பாடாகும் என்பதாகும்' என்று அவர் கூறியுள்ளார். உழைப்பு, தொழில் முயற்சி, முதல் ஆகியனவும் வாரம் சம்பாதிக்கலாம். உலகில் பிறந்த ஒவ்வொருவனும் வருமானம் தேடியே ஆக வேண்டியிருக் கிறது. அவன் தன் உடல் வளத்தைக் காப்பதற்கு வேண்டிய அளவுக்கு உண்மை வருமானத்தை, அவனை உழைக்கத் தூண்டு வதற்குக் குறைந்தபட்சக் கூலியாகத் தர வேண்டியிருக்கும். தொழில் முயல்வோனுக்கும் ஒரு குறைந்தபட்ச சம்பாத்தியம் வேண்டும்; இன்றேல் அவன் வேலைக்காரனுயிருப்பது மேலென முடிவு செய்து விடுவான். கூலிக்காரனும் தொழில் முயல் வோனும் வாரம் சம்பாதிக்கக் கூடும். முதலும் கூட அதன் உற்பத்திக்கு அவசியமான ஊதியத்துக்கு மேல் பெறுகிறது. ஏனெனில் அநேகர் வட்டி வீதம் இருப்பதை விடக் குறைவாக இருந்தபோதிலும் சேமிக்கத் தயாராக இருப்பர். சிலர் சேமிப்பு ஆள்பவருக்கு எதிர்வட்டியும் தரத் தயாராக இருப்பர்.

இப்படி வருவாய் அவசியத்துக்கு மேல் இருக்கக் காரணம்—உதாரணமாக வட்டி தோன்றக் காரணம்—ஒரு சாதனத்தின் நெகிழ்ச்சிக் குறைவேயாகும். எவ்வளவு தொகை வேண்டு மானுலும் கிடைக்கும் நெகிழ்ச்சியுடைய சாதனத்தின் எப்பகுதியும் வாரம் சம்பாதிக்க முடியாது. உதாரணமாக 6%க்குக் குறைவாக யாரும் வட்டிக்கு விடச் சம்மதியார்கள் என்றும், ஆனுல் 6% வீதத்தில், எவ்வளவு வேண்டுமானுலும் அளிப்பிருக்குமென்றும் கொண்டால் வாரத்துக்கே இடமில்லை. 6% கீழ் இறங்கினுல் அளிப்பு முழுதும் சுருங்கி, வட்டி ஏற வேண்டியதும் 6%க்கு மேல் போனுல் அளிப்பு விரிந்து வட்டி விழ வேண்டியதும் இன்றி யமையாது நிகழும். ஆனுல் உலகில் இவ்விதப் பூரண நெகிழ்ச் சியைக் காண்பதரிது. நெகிழ்ச்சிக் குறைவு எந்தச் சாதனத்திலும் காணப்படும் என்பதுண்மையாயின் வாரம் தோன்றக் கூடும் என்பதும் உண்மையாகும்.

ஆனுல் நாம் எந்தச் சாதனத்தின் அளிப்பையும் முற்றும் எடுத்துக்கொண்டு பேசுவது 'ஓரளவுக்கே சரி. உண்மையில் அளிப்பு நிலையைத் தனித்தனித் துறைகளுக்குப் பொருத்தி ஆராய வேண்டும். இப்படிப் பார்த்தால் ஒரு சாதனம் ஒரு துறையில் பணி செய்வதற்குத் தூண்டுதலாக அளிக்க வேண்டிய குறைந்த பட்ச ஊதியம், அந்தச் சாதனம் உலகிலேயே கிடைக்காமல்

போனல் தரவேண்டிய அளவன்று; வேறு துறையில் பணி செய்வதை விட இத்துறையில் பணி செய்வதற்குத் தர வேண்டிய குறைந்தபட்சமேயாகும். இந்த மாற்று வருமானத்துக்கு எஞ்சிய வருமானமே இத்துறையில் சம்பாதிக்கும் வாரம். இந்த வாரத்தையும் நிலத்தின் வாரத்தைப் போலவே நிர்ணயிக்கலாம். ஒரு சாதனத்தின் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி குறைந்ததாயின் அளிப்புக்கோடு வலப்புறம் ஏறுவதாக இருக்கும் (rising supply curve). ஒரு தொழில் துறையில் (industry) எப்போது இவ்வித ஏறும் அளிப்புக் கோடு காணப்படும்? நான்குவித சூழ்நிலைகளை நாம் கருதலாம்.

(1) நாம் கருதும் தொழில்துறையின் நோக்கிலும் பிற தொழில் துறைகளின் நோக்கிலும் சாதன அலகுகள் ஒருதன்மையனவாகக் கருதப்படின், கருதும் தொழில் சாதனத்தைப் பேரளவில் ஆள்வதாயின், இதில் தேவை உயரும்போது, அளிப்புக்கோடு உயரலாம். ஆனல் எல்லாச் சாதன அலகுகளும் ஒரேதன்மையானவை ஆகையினல், மாற்று ஊதியம் எல்லாவற்றுக்கும் ஒரே அளவாக இருக்கும். அது அவைகளின் பிற துறை விலைகளுக்குச் சமமாக இருக்கும். ஆகவே வாரம் தோன்றக் காரணமில்லை.

(2) பிற தொழில்களின் நோக்கில் தன்மை வேறுபட்டதாக இருப்பின், குறிப்பிட்ட தொழில் வளரும்போது இதன் நோக்கில் வேறுபாடற்றதாயினும், பிற துறைகளில் வேறுபாடு காண்பது காரணமாக, அவைகளின் மாற்ற ஊதியம் (transfer price) உயர்ந்து கொண்டே போகும். ஏனெனில் அவை பிற துறைகளில் வேறுபட்ட தன்மை காரணமாக மேலும் மேலும் இலாபகரமான ஆட்சியில் பயன்படக் கூடியனவாயிருக்கும். ஆகவே குறிப்பிட்ட தொழிலுக்கு அளிப்புக் கோடு ஏறும் கோடாக இருக்கும். வாரம் தோன்றும். ஒரு நகரத்தில் மளிகைக் கடைகள் பெருகும்போது, அவைகளிருக்கும் இடம், மளிகைத் தொழிலுக்கு ஒருதன்மையானலும் வேறு துறைகளில் பல்வேறு பயனுடையவையாதலால், அளிப்பு விலை உயர்ந்து, இறுதிநிலைக்கு முன் வந்த இடங்களுக்கு வாரம் தோன்றும். மளிகைக்கு வசதி குறைந்த இடங்கள் மேலும் மேலும் கிடைப்பதாக இருக்கலாம். ஆனல் மாற்றுத் துறைகளிலும் அவை இதே அளவில் தரம் குறைந்தவையாகக் கருதப் படலாம். மட்டரக இடம் பெற்றாலும், விலையும் மட்டமாக இருக்கும்; வாரமில்லை.

(3) (a) குறிப்பிட்ட தொழிலின் நோக்கில் வேறுபாடுடைய தன்மையுடையதாயின், பிற துறைகளில் உற்பத்தி முறை இதன்

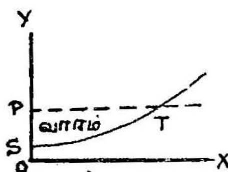
முறைகளைப் போன்றதாயின் அளிப்புக்கோடு பூரண நெகிழ்ச்சி யுடையதாய் வாரம் தோன்ருது (b) ஆனுல் பிற துறைகளின் நோக்கில் ஒருதன்மையாக இருப்பின், அளிப்புக்கோடு ஏறும் கோடாக இருக்கும்; வாரம் தோன்றும். மளிகைக்கு மேலும் மேலும் எடுக்கும் நிலம் வேறு துறைகளின் நோக்கில் சமமாயினும், அதனுல் ஒரே விலையில் கிடைப்பதாயினும், இத்துறையில் அவை மேலும் மேலும் இலாபம் குறையும் மட்டரகமாகக் கருதப்படலாம்.

(4) குறிப்பிட்ட தொழில் துறையிலும் பிற துறைகளிலும் இரண்டிலும் தன்மை வேறுபாடுடையனவாகக் கருதப்படின், அளிப்புக்கோடு உயரும்; வாரம் தோன்றும்.

இவ்விதமாக வாரம் தோன்றுவதற்குரிய சூழ்நிலைகள், நான்கு சாதனங்களின் விஷயத்திலும் பல அளவில் காணப்படலாம். தொழில் முயல்வோர் அளிப்பில் எல்லாத் துறைகளின் நோக்கிலும் தன்மை வேறுபாடு (hetero geneity) நன்ருகக் காணப்படுகிறது. தொழிலாளிகளும்கூட எல்லாத் துறைகளின் நோக்கிலும் தன்மை வேறுபாடுடையவர்களாகக் காணப்படுவர். இவர்களிடம் காணப்பட வேண்டிய சிறப்பம்சங்கள் தொழிலுக்குத் தொழில் வேறுபடலாம். இந்த அளவுக்கு அளிப்பு நெகிழ்ச்சிக் குறைவால் ஒரு துறையில் சாதனத்துக்கு (தொழில் முயல்வோனே, தொழி லாளியோ) வாரம் தோன்றலாம். முதல் ஒன்றுதான் எல்லாத் துறைகளிலும் ஒரேதன்மையதாக இருக்கும்; பூரண நெகிழ்ச்சி யுடையதாக இருக்கும்.

ஆகவே வாரம் எந்தச் சாதனத்துக்கும் தோன்றக்கூடும்.

அதிக விலையில் சாதனம் வேறு துறையிலிருந்து வரும்போது வாரம் தோன்றுவதைக் கீழ்க்கண்ட படம் காட்டுகிறது.



படம் 98

சாதன நெகிழ்ச்சியின்மையால் வாரம்

ST கோடு பல விலைகளில் அளிப்புப் பெறக்கூடும், என்பதைக் காட்டுகிறது. O விலிருந்து ஒவ்வொரு அதிகப்படி அலகைப் பெறும்போது சராசரிச் சாதன விலை ஏறிக்கொண்டே போகிறது. இதனால் ஏற்கனவே ஆட்சியிலிருந்தவை வாரம் பெறுகின்றன. சாதனங்களைப் பணி செய்யத் தூண்டுவதற்கு வேண்டிய செலவு SQTS. ஆனால் அவை பெறுவது OQTP. வாரம் SPT.

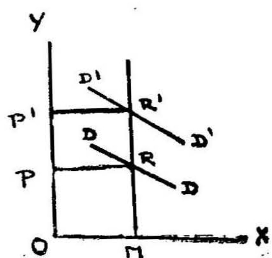
மேலே சாதனங்களின் தன்மை வேறுபாட்டினால் வாரம் தோன்றலாமென்று கண்டோம். பூரணப் போட்டிக்குள்ள தடைகளாலும் வாரம் தோன்றலாம். தொழிற்சங்கங்களின் விதிகள், அங்கத்தினர்களுக்கு வாரம் தரலாம். முதல் அங்காடியின் குறைபாடுகள், கடன் கொடுப்போருக்கோ வாங்குவோருக்கோ வாரம் தரலாம். சர்வாதீன அம்சமுடையோருடைய வருமானமும் ஒரு வகையில் வாரமேயாகும். தனித் திறமையுடையவர்கள்—வக்கீல்கள், டாக்டர்கள், பாடகிகள், நடிகர்கள்-நிறைய வாரம் பெறுகின்றனர். ஏனெனில் அவர்களுடைய மாற்று ஊதியம் அற்பமாக இருக்கலாம்.

போலி வாரம்
(Quasi-rent)

நெடுங்காலத்தில் (long period) பொறிகள், கருவி போன்ற உறுதிப் பொருள்களின் சம்பாத்தியம் (earnings of durable goods), அவைகளின் உற்பத்திச் செலவுக் (cost of production) குரிய நடப்பு இலாபத்துக்கீடாக இருக்கும். சம்பாத்தியம் இதற்கு ஏற்றமாயிருப்பின், காலம் நெடியதாகையினால்; இப்பொருள் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யப்படும். இதனால் அவைகள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களின் விலை இறங்கி அமித சம்பாத்தியம் மறையும். சம்பாத்தியம் குறைவாயிருப்பின், அவைகள் தேயத் தேய புதியன நிறுவப்படமாட்டா வாகையினால் அவைகள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களின் விலை ஏறி சம்பாத்தியம் உற்பத்திச் செலவிற்குச் சமமாகும். ஆனால் இவ்விதமாகத் தேவைக்கேற்ப அளிப்பு மாறுவதற்குக் காலம் பிடிக்கும். குறுங்காலத்தில் இவ்வகை உறுதிப் பொருள்களின் சம்பாத்தியம் வாரத்தைப் போன்றிருக்கும். இதற்குப் போலிவாரம் (quasi-rent) என்று மார்ஷல் பெயரிட்டார். ஏற்கனவே உள்ள பொறிகளும் நிறுவனங்களும் குறுங்காலத்தில் சம்பாதிக்கும் நிகர வருமானத்தை (net income) வாரத்துக்கு ஒப்பானது என்று அவர் கூறக் காரணம், இக்குறுங்காலத்தில் இவ்வுறுதிப் பொருள்களின் அளிப்பும் நிலத்தின் அளிப்பைப் போன்று மாறாத (fixed)

அளவுடன் இருப்பதுவேயாகும். நிலத்தின் அளிப்பு நிரந்தரமாக மாருதது (permanently fixed). இவைகளின் அளிப்பு தற்காலிகமாக மாருதது (temporarily fixed). மாருத அளவுடைய நிலத்தின் வருமானம் உண்மை வாரம் (true rent); நெடுங் காலத்தில் மாறக் கூடிய, ஆனுல் குறுங்காலத்தில் மாருத அளிப் புடைய உறுதிப் பொருள்களின் வருமானம் போலிவாரம். மார்ஷல் போலிவாரம் தோன்றுவதற் குதாரணமாக, துணிப் பொறிகள் திடீரெனத் தேவை உயர்வதால் உயர்ந்த வருமானம் பெறுதலைக் காட்டினர். பொறிகள் மட்டுமன்றி, தனித்திறமைகளும் (specialised skill and ability) இப்படிப்பட்ட போலிவாரம் பெறக்கூடும் என்று மார்ஷல் கூறினர். தேவை மாறுதலுக்கேற்ப உடனே அளிப்பு மாருததினுல் அவைகள் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களின் விலையும் அளிப்பினுல் பாதிக்கப்படுவதில்லை. அவைகள் பெறும் வருமானம் முழுதும் ஒரு எச்சப்பாடு. உற்பத்திக்கு வேண்டிய முதன்மைச் செலவு (prime cost) அல்லது மாறும் செலவுக்கு (variable cost) மேல் பெறுவதனைத்தும் எச்சப்பாடாகும். இவ்வெச்சப்பாடும், நிலத்தின் விளையுளின் உற்பத்திச் செலவுக்கு மேற்பட்ட வருமானம் அனைத்தும் எச்சப் பாடாவது போன்றது. ஆனுல் நிலத்தின் உண்மை வாரத்துக்கும் போலி வாரத்துக்கும் உள்ள வேறுபாட்டை மறக்கக்கூடாது. இலவசமான, அழியாத இயற்கை வசதிகள் வாரம் இல்லாவிட் டாலும் எப்போதும் போல் பணிசெய்து கொண்டே இருப்பன. ஆனுல் உறுதிப் பொருள்களின் வாரம் போலிவாரம். அவைகளின் பண முதலுக்குரிய நெடுங்காலச் சாதாரண இலாபத்தைத் தராவிடின், இவ்வுறுதிப் பொருள்கள் நாளடைவில் அளிப்பில் குறையும்; அவைகளின் பணி கிடைக்காதாகும்.

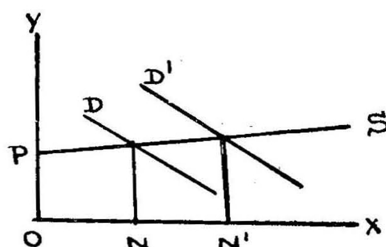
வாரத்துக்கும் போலிவாரத்துக்கும் உள்ள வேறுபாட்டை விளக்க மார்ஷல் கொடுத்த ஓர் உதாரணத்தை ஆளலாம். ஒரு தன்மையான, தேய்தலில்லாத வால்நட்சத்திரக் கற்கள் (meteoric stones) சில ஆயிரம் குறிப்பிட்ட இடத்தில் பொழிவதாக வைத்துக் கொள்வோம். இவை வைரத்தைவிட உறுதியானவையாக மிக்க தேவையுடையன என்று கொள்வோம். எவ்வளவு முயன்ருலும் என்ன செலவு செய்தாலும் இவைகளின் அளிப்பை (வேறு வழியில்) அதிகப்படுத்த முடியாது. இவைகளைக் கண்டு பொறுக் கியவர்கள், ஓர் எச்சப்பாட்டைப் பெறுவார்கள். இதன் அளவு தேவையின் நிலையைப் பொறுத்தது. கற்களின் அளிப்பு செலவைப் பொறுத்ததன்ருகையினுல் உற்பத்திச் செலவு என்ற ஒரு காரணி அளிப்பை நிர்ணயிக்காது. அளிப்பு, குறுங்காலத்திலும் நெடுங் காலத்திலும் ஒரே அளவாக இருக்கும்.



படம் 99(அ)
போலி வாரம்

படத்தில் ON என்பது கற்களின் மாருத அளிப்பு. தேவைக் கோடு DD காட்டும் விலைகளில் தொழிலில் ஆள்வோர்கள் அவைகளை வாங்கத் தயாராக இருப்பார்கள். இத்தேவைக்கோடு கற்களை ஆள்வதால் பெறும் இறுதிநிலை ஆக்கப்பாட்டைப் பொறுத்திருக்கும். எல்லாக் கற்களும் வாங்கி ஆளப்பட்டால் OP விலையில் ஒவ்வொன்றும் விற்கப்படும். தேவை D^1D^1 ஆக உயர்ந்தால், விலைகள் OP^1 ஆக உயரும். அளிப்பு மாருமல் ON ஆகவே இருக்கும். ஒவ்வொரு கல்லும் சம்பாதிக்கும் வருமானம் முழுதும் வாரமாகும். எல்லாக் கற்களும் ஒரே தன்மையன வாதலால் வாரம் ஒரே அளவாக இருக்கும். இது மாரு அளிப்புடைய ஒரு தன்மையான, நிலங்கள் சம்பாதிக்கும் அருமைவாரம் (scarcity rent) போன்றது.

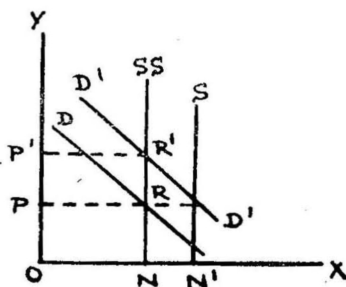
மேலே அளிப்பை என்ன செய்தாலும் மாற்ற முடியாதென்று வைத்துக் கொண்டோம். இதற்கெதிரிடையாக, பழைய கற்கள் அழியக்கூடியவை என்றும், ஒரே மட்டமான செலவில் வேண்டிய அளவு புதுக்கற்களைக் கண்டு பிடிக்கக் கூடும் என்றும் வைத்துக் கொள்வோம். இப்போது கற்களின் விலை உற்பத்திச் செலவைப் பொறுத்திருக்கும். தேவை மாறுதல் விலையைப் பாதிக்காதெனலாம். ஏனெனில் சிறு தேவை மாறுதலும் உடனே அளிப்பை மாற்றுகிறது. இந்த நிலையில் வாரம் தோன்றவே இடமில்லை. கற்கள் சம்பாதிப்பது அவைகளில் ஈடுபடுத்தப்பட்ட முதலுக்குரிய வட்டி அளவுக்கே இருக்கும். வாரம் தோன்ற இடமில்லை. இந்த வட்டியைத் தொழிலதிபன் தன் முதன்மைச் செலவில் (prime cost) அதாவது மாறும் செலவில் (variable cost) ஒன்ருகக் கருதுவான். கீழ்க் கண்ட படம் இந்நிலையை விளக்குகிறது.



படம் 99 (ஆ)
போலி வாரம்

உற்பத்திச் செலவு எல்லாக் கற்களுக்கும் ஒரே அளவாயிருப்ப தால் PS கோடு படுகிடையானது. தேவை மாறும்போது, அளிப்புப் பூரண நெகிழ்ச்சியுடைமையால் விலை மாறுது OP யாகவே இருக்கிறது.

அடுத்தபடி, இடைப்பட்ட நிலையை எடுத்துக் கொள்வோம். இந்நிலையில் அளிப்பு முற்றிலும் மாறுதது மன்று; மாறுவது மன்று. பெருஞ் செலவில்தான் மெதுவாக அளிப்பை அதிகப்படுத்தலாம். ஆகவே அளிப்பு குறைந்த நெகிழ்ச்சியுடையது. ஆனால் குறுங் காலத்தில் அளிப்பு நெகிழ்ச்சியற்றது. ஆகவே தேவை



படம் 99 (இ)
போலி வாரம்

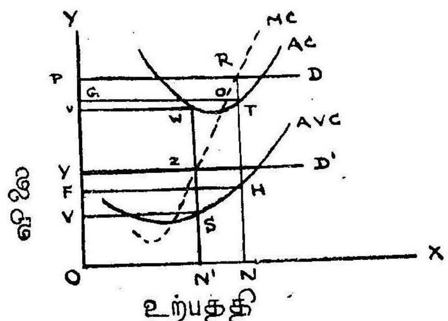
உயர்ந்தால் வாரம் தோன்றும் ; படத்தில் தேவை D^1D^1 ஆக உயரும்போது அளிப்பு OM ஆகவே இருப்பதால், விலை ஏறி OP^1RN போலி வாரம் தோன்றும். ஆனால் நெடுங்காலத்தில் அளிப்பு ON^1 ஆக மாறி, பழைய விலையே நிலைத்து வாரம்

மறையும். இடைப்பட்ட குறுங்காலத்தில்தான் வாரம் சம்பாதிக்கப் பெறும்.

நெடுங்காலத்தில் கற்கள் ஏறும் செலவில் உற்பத்தி செய்யப் படவேண்டுமானுல் வேறுபாட்டு வாரமும் தோன்றக்கூடும். குறைந்த செலவில் கண்டுபிடிக்கப்பட்ட கற்கள் வேறுபாட்டு வாரம் (differential rent) சம்பாதிக்கும்.

போலி வாரமும் உற்பத்திச் செலவும்

உறுதிப் பொருள் கொண்டு உற்பத்தி செய்யும் ஒரு பொருளுக்குத் தேவை உயருமாயின், வருமானம் நடப்பு உற்பத்திச் செலவின் மேல் பெற வேண்டிய சாதாரண வட்டி வீதத்துக்கும் ஏற்றமாயிருக்கலாம்; அல்லது குறையலாம். உதாரணமாக ஒரு கப்பலை எடுத்துக் கொள்ளலாம். விலை குறையும்போது இவைகளின் அளிப்பைக் குறைக்கக் காலம் பிடிக்கும். இக்காலம் (1) உறுதிப் பொருள்களின் வாழ்நாளையும் (2) மாற்றுப் பயனையும் பொறுத்தது. தேய்மானம் மெதுவாக நிகழும் உறுதிப் பொருள்களின் அளிப்பும், வேறு பயனில்லா (specific use) உறுதிப் பொருளின் அளிப்பும் குறைந்த நெகிழ்ச்சியுடையனவாக இருக்கும். அப்போது இவைகள் பெறும் சம்பாத்தியம் மேற்கூறிய வட்டிக்குக்கூட கட்டாம லிருக்கலாம். இந்நிலையில் உறுதிப் பொருளை ஆளாமல் விட்டுவிடுவது தானே என்றும் நினைக்கலாம்; செய்யலாம். ஆனுல் மாறும் (variable) செலவுக்கு (அல்லது முதன்மைச் செலவுக்கு) மேல் வருவாய் இருக்குமளவும், ஆளாமல் விடுவது இலாபகரமான தன்று. மாறும் செலவுக்குமேல் அற்ப



படம் 100
போலி வாரமும் உற்பத்திச் செலவும்

மேனும் கிடைக்கும்வரை, அதை விடுவானேன்? தவிர, ஆளாமலே விட்டுவிட்டால், தொழிலைக் கலைத்துவிட வேண்டியதாகும். மீண்டும் துவங்குவதற்குப் பெருஞ் செலவு பிடிக்கும். நிறுவனத்துக்கு முதலில் தேவைக் கோடு PD. மாறும் செலவு (கூலி) ONHF; மாருச் செலவு (பொறிக் கூலி) (FHTG); போலி வாரம் FHRP. தேவைக்கோடு P^1D^1 ஆகவிழுந்ததும் மேற் கண்டமுறையில் மாறும் செலவு, மாருச் செலவு போலி வாரம் ஆகியவற்றைக் காண்க.

ஆனல் எவை மாருச் செலவு, எவை மாறும் செலவு அல்லது எவை முதன்மைச் செலவு, எவை துணைச் செலவு (supplementary cost) என்று கூற நிர்ணயமான விதி ஒன்றுமில்லை. வேறுபாடு, கருதும் காலத்தைப் பொறுத்தது. ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் செலவுகளை எளிதில் இருவகையாகப் பிரிக்கலாம். ஆனல் நெடுங்காலத்தை எடுத்துக்கொண்டால், நிறுவனத்தின் பொறிகளும் கூட மாறும் செலவுகளே. ஆகவே நெடுங்காலத்தில் நிறுவனம் இந்தச் செலவையும் சம்பாதித்தாக வேண்டும். வட்டிச் செலவு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் மாருச் செலவாகக் கருதப்பட்ட போதிலும் நெடுங்காலத்தில் அதுவும் சம்பாதிக்கப்படவேண்டும். ஒரு பொறியை நிறுவுவதா என்று தொழிலதிபன் முடிவு செய்ய வேண்டி வரும்போது பொறியானது தன் வாழ்நாளில் தேய்மானத்தை ஈடு செய்வதோடு வட்டியையும் சம்பாதிக்குமா என்று ஆலோசிப்பான். நெடுங்காலத்தில் பொறி உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களின் விலை இவைகளை ஈடு செய்வதாக இருக்க வேண்டும். ஆகவே குறுங்காலத்தில் போலிவாரம் விலையால் நிர்ணயிக்கப்படுவதாயினும், நெடுங்காலத்தில் சாதாரண வட்டியளவுக்குப் போலிவாரம் விலையால் ஈடு செய்யப்பட வேண்டும். அதாவது விலை நிர்ணயச் செலவுகளில் ஒன்ருகும். இன்றேல் முதல் வேறு துறையை நாடும்.

போலி வாரத்தை அளக்கும் விஷயத்தில் ஓர் ஐயப்பாடு எழுவதுண்டு. போலிவாரம் என்பது முதலின் சாதாரண விளைவுக்கு (normal yield) மேற்பட்டு எச்சமாக நிலைமுதல்கள் சம்பாதிக்கும் எச்சப்பாடு என்று சிலர் கருதுகின்றனர். உதாரணமாக, ஒரு பொறியில் முதலீடு செய்யப்பட்ட முதல் (capital) 5% சாதாரணமாகச் சம்பாதிக்குமென்று வைத்துக் கொள்வோம். தேவை உயர்ந்து விளைவு 6% ஆக உயர்ந்தால் 1% தான் போலிவாரம் என்பர். இது தவறு. மார்ஷலுடைய விளக்கத்தில் எங்கும் போலிவாரம் இவ்வாறு அளிக்கப்படவில்லை. மனிதனல் செய்யப்பட்ட பொறி போன்ற கருவிகளின் வருவாய்

போலிவாரம் என்று தான் கூறுகிறார். அது சாதாரண விளைவுக்கும் உண்மை விளைவுக்கும் உள்ள வித்தியாசம் என்று அவர் கூறவில்லை. வித்தியாசமே போலிவாரம் என்று அவர் கருதியிருப்பாராயின் அவர் எதிர்க்கணிய போலிவாரமும் (negative quasi-rent) சூன்யப் போலிவாரமும் (zero quasi-rent) காணக்கூடும் என்று சொல்லியிருப்பார். இப்படி ஒன்றும் அவர் கூறவில்லை. குறுங்காலத்தில் பொறி சம்பாதிக்கும் வருமானம் அனைத்துமே போலிவாரம் என்றுதான் கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது.

பொதுத்துறை நடவடிக்கைக்கு வாரக் கோட்பாட்டின் முக்கியத்துவம்

(Importance of rent theory from the stand-point of public policy)

ரிக்கார்டோ காட்டியபடி வளரும் சமூகத்தில் (progressive community) நாட்டின் வருமானத்தில் நிலம் பெறும் பங்கு அதிகப்பட்டுக்கொண்டே போகும். ஏனெனில் வளரும் பொருளாதாரத்தில் முதலில் அளிப்பும், மக்கள் தொகையும் வளர்ந்து கொண்டே போகும். இப்படி நடவாதிருக்கக் காண்போமாயின் காரணம் உற்பத்தி முறைகளில் நிலத்தின் பங்கு குறைந்து வந்ததாக இருக்கவேண்டும். அல்லது அயல்நாட்டு வாணிபத் தொடர்பின் விளைவாக நிலத்தை அதிகம் ஆளாத பண்டங்களை உற்பத்தி செய்து வருவதாக இருக்கவேண்டும். விவசாய முன்னேற்ற முறைகள், குறைந்த நிலத்தில் நிறைய உற்பத்தியைப் பெறச் செய்து, வாரத்தைக் குறைக்கலாம். பல அடுக்கு மாடிகள் கட்ட எஃகும் சிமண்டும் வழி செய்ததினாலும் மின்சார இரயில் பரவுவதினாலும் மக்கள் பரந்து வசிக்க வசதி ஏற்பட்டதாலும் முதல் (capital) நிலத்துக்குப் பதில் செய்யப்பட்டதெனலாம். இதனால் குறைந்துசெல் விளைவு விதியின் நிகழ்ச்சி தள்ளிப் போடப்பட்டு, நகரின் மனை வாரம், வாடகை உயர்வது தடுக்கப்படலாம். ஆனால் நகரின் சுற்றுப்புறங்களில் வாரம் முன்பு இருந்ததைவிட உயருமாதலின், மொத்தத்தில் வாரம் அதிகமாயிருக்குமா, குறைவாயிருக்குமா என்பது உறுதியாகக் கூற முடியாது. பொதுவில் வாரம் எங்கும் ஏறிப்போவதாகவே தோன்றுகிறது.

இந்த வாரம் நிலத்தின் கிடைப்பருமையினாலும் தேவை வளர்ச்சியினாலும் உண்டாவதால், உழைப்பின் பயனைப் பெறப்

படாத வருமானமாகையினால், இதைப் பெற யாருக்கும், பொருளாதார ரீதியில் பார்த்தால், அவசியமில்லை என்று தோன்று கிறது. இப்படிக் கூறுவதினால் நிலத்தைப் பறிமுதல் செய்ய வேண்டுமென்று கூறுவதாக நினைக்கக் கூடாது. நம் சமூகத்தில் ஆதி முதல் நிலமும் பிற சொத்துக்களைப் போன்ற தனி உரிமைச் சொத்தாகவே இருந்து வந்திருக்கிறது. நிலமும் மற்றவைகளைப் போல் உழைத்துச் சேமித்த முதலைக்கொண்டு பெரும்பாலோரால் வாங்கப்பட்டு, தனி உரிமைச் சொத்தாகி விட்டிருக்கிறது. ஆகவே நிலத்தைப் பறிமுதல் செய்ய யாதொரு நியாயமுமில்லை எனலாம். ஆனால் சமுதாய முன்னேற்றத்தினால் வளர்ந்து செல்லும் நில வருமானமாகிய வாரத்தைச் சமூகம் பயன்படுத்த நினைப்பது நியாயமற்றதன்று. இதற்கு ஒரு வழி, நியாய விலை கொடுத்து அரசாங்கம் நிலங்களை வாங்கி விடலாம். (நிலத்தை அரசாங்க உரிமையாக்க வேறு காரணங்களும் கூறலாம்). ஆனால் பிரச்சினைகள் பல தோன்றுகின்றன. எந்த விலையில் வாங்குவது? இப்போதுள்ள அங்காடி விலை, எதிர்பார்க்க கூடிய வார உயர்வையும் அனுசரித்ததாக இருக்கலாம். இவ்விலையில் அரசாங்கம் வாங்குவதாயின் அது எதிர்கால இலாபத்தைத் தான் பறிக்க நினைத்தது முடியாமல் போகும். வேறொரு முறை வாரங்களைக் கட்டுப்படுத்துவது; மற்றொரு முறை வரி மூலம் வசூலித்து விடுவது. இவைகளை இங்கு ஆராய இடமில்லை. இவைகளிலும் அநேக பிரச்சினைகள் உள்ளன. வாரத்தின் மேல் விழும் வரி உற்பத்தியைப் பாதிக்காது என்பதை ஆய்ந்துணர்க.

நிலத்தின் விலை
(Price of land)

நாம் இதுவரை நிலத்தின் பணிக்கு விலை எப்படி நிர்ணயமாகிறதென்ற பிரச்சினையை ஆய்ந்தோமேயன்றி நிலத்தின் விலை எப்படி நிர்ணயமாகிறதென்று விளக்கவில்லை. ஒரு நிலத் துண்டின் விலை அதனுடைய வார வருமானத்தையும் வட்டி வீதத்தையும் பொறுத்தது. வட்டி ஏற்றமாயின் விலை குறைவாகவும், வட்டி குறைவாயின் விலை ஏற்றமாயும் இருக்கும்.

நில விலை $= \frac{\text{வாரம்} \times 100}{\text{வட்டி வீதம்}}$. இங்கு நாம் உண்மை வாரத்தை நிர்ணயித்து ஆள வேண்டும்.

15. வட்டிக் கோட்பாடு
(Theory of Interest)

முதலுக்குத் தேவை

முன்பு முதல் என்பது உற்பத்தி வசதிகளின் (productive resources) ஒரு நேரத்திய இருப்பு என்று கூறியது நினைவிருக்கும். உழைப்பையும் நிலத்தையும் உற்பத்திச் சாதனங்களாக ஆளும் போது பெரும்பாலும் அவைகளின் பணிகளையே வாங்குகிறோம். நிச்சயமாக இன்று உழைப்பை வாங்கும்போது மனிதனை வாங்குவதில்லை, உழைப்பை மட்டும் வாங்குகிறோம். நிலத்தின் பணியை வாங்க விரும்புபவர் நிலத்தையே கூட வாங்குவதுண்டாயினும் உற்பத்தியில் நிலச் செலவென்பது (நிலத்தை வாங்க இட்ட முதலின் மேல் வட்டியன்று) நிலத்தின் பணிக்குரிய விலையாகும். ஆனால் முதல் பொருள் பணியை வாங்குபவர்கள் முதற் பொருளையே வாங்கி, அதன் பணியைப் பெறுவது வழக்கம். உற்பத்திச் செலவுகளில் ஒன்றான முதல் செலவு என்பது முதற் பொருளை வாங்க ஆண்ட முதலின் வட்டியேயாகும். பண முதல் முதற்பொருளில் ஈடுபடுத்தப்படும்போது, வேறு வழியில் (உதாரணமாகக் கடன் கொடுப்பதில்) சம்பாதிக்கக் கூடிய வட்டி அளவுக்கு இழக்கப்படுமாதலால், இந்த வட்டியே முதல் செலவு (cost of capital) எனலாம்.

இந்த வட்டி எப்படி நிர்ணயமாகிறதென்பதே இங்குப் பிரச்சினை. மற்ற சாதனங்களுடைய பணிகளின் விலையைத் தேவை அளிப்புச் சக்திகள் வழியே ஆய்ந்ததுபோல் முதலுக்குரிய பணி விலையையும் ஆயலாம்.

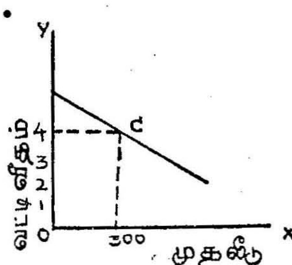
முதலில் தேவையை ஆராய்வோம். முதல் பொருளுக்குத் **தேவை அதன் ஆக்க சக்தியினால்** தோன்றுகிறது. மற்ற சாதனங்

களைப் போல் இவ்வாக்கமும் குறைந்துசெல் விளைவு விதிக்குட் பட்டது. பிற சாதனங்களின் அளவு மாறாதிருக்க, மேலும் மேலும் முதல் பொருள் ஓர் உற்பத்தி வேலையில் ஆளப்பட்டால், ஒரு நிலைக்குப்பின் இறுதிநிலை விளைவுகள் குறைந்துசெல் தன்மையுடன் காணப்படும். ஆகவே உழைப்பு, நிலம் ஆகியவற்றின் சம்பந்த மாகக் கூறியது போல், தொழிலதிபன் முதல் ஆட்சியை, அதன் இறுதிநிலை ஆக்கப்பாடு (பண முதலுக்குத் தர வேண்டிய) வட்டிக்குச் சமமாகும் வரை ஏற்றிக்கொண்டு போவான். ஆனால் கீன்சு வற்புறுத்திக் கூறியதுபோல் வட்டியுடன் ஒப்பிடப்படுவது அவ்வப்போதைய ஆக்கப்பாடன்று; எதிர்பார்க்கும் ஆக்கப் பாடாகும். மற்றச் சாதனங்கள் விஷயத்திலும் எதிர்பார்க்கும் ஆக்கம் கருதப்படுவதாயினும், நிகழ்ச்சிக்கும் எதிர்பார்க்கும் ஆக்கத்துக்கும் வேறுபாடு அதிகம் இருக்காது. ஏனெனில், அவ்வப்போது, சாதன ஆட்சியை எதிர்பார்ப்புக் கேற்ப மாற்றிக் கொள்ளக் கூடும். ஆனால் முதலைப் பொறுத்தமட்டில் அவ்வப் போது முதலை மாற்றிக் கொள்ள முடியாது. பண முதல் ஒரு முதற் பொருளாக உருப்பெற்றபின், நெடுங்காலத்துக்கு அது குறிப்பிட்ட உருவில் முடக்கப்படுகிறது. தவிர, முதற் பொருளின் ஆக்கம், விளைவு, ஆண்டுதோறும் நெடுங்காலத்தில் பெறப்பட வேண்டிய தாக இருக்கிறது. இந்த விளைவு, உருப்படி அளவீட்டில், ஒவ்வோர் எதிர்கால ஆண்டுக்கும் முன்கூட்டியே கணிக்கக் கூடியதாக இருக்கலாம். ஆனால் விளைவைப் பண மதிப்பீட்டில் கணிப்பது கடினம். ஏனெனில் விளைவின் பண மதிப்பு எதிர் காலப் பண்ட விலையைப் பொறுத்தது. ஒருவித முதற்பொருளின் இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கப்பாடு (MRP) அவ்வகை முதலில் இன்னும் ஓர் அலகை ஆள்வதிலிருந்து பெறக்கூடிய ஆக்கப் பாடாகும். முதற் பொருளின் ஆயுட் காலத்தில் ஆண்டுதோறும் இறுதிநிலை வருவாய் ஆக்கப்பாடு பெறப்படும். ஆண்டுதோறும் பெறும் வருவாயை Q^1, Q^2, Q^3, Q^4 என்று குறிப்பிடுவோ மானால் Q^1 ஓர் ஆண்டு சென்று பெறும் வருவாயையும், Q^2 இரண்டாண்டுகள் சென்று பெறும் வருவாயையும், இப்படியே பிற மற்ற ஆண்டுகளின் வருவாயையும் காட்டும். Qக்கள் 100 ரூபாயாக இருப்பின், ஓர் ஆண்டு சென்று வரக்கூடிய 100 ரூபாயின் இன்றைய மதிப்பு, வட்டி, 5% ஆக இருந்தால் $100 \times \frac{1}{1 \cdot 05} = 95.24$ ரூ. இரண்டாண்டுகள் சென்று வரக்கூடிய 100 ரூபாயின் இன்றைய மதிப்பு $\frac{100 \times 1}{(1.05)^2}$. மூன்றாண்டுகள் சென்று வரும் 100 ரூபாயின் இன்றைய மதிப்பு $\frac{100 \times 1}{(1.05)^3}$. இப்

படியே பிற ஆண்டுகளுக்கும் கொள்க. இப்படி நிகழும் வட்டி வீதத்தைக் கொண்டு முதல் பொருளின் ஆயுட் காலத்தில் ஆண்டு தோறும் எதிர்பார்க்கும் வருவாயைக் கழிவு (discount) செய்து, தொகுத்தால் பெறும் தொகையை (sum of discounted yields) இன்று முதல் பொருளை வாங்குவதற்குப் பிடிக்கும் செலவுத் தொகையுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்தால், கழிவு செய்து பெற்ற வருவாய்களின் தொகை செலவுத் தொகையைவிட ஏற்றமாயிருந் தால், முதல் பொருளை ஆள்வதில் ஆதாயம் இருப்பதாக அறிய லாம். ஆகவே கழிவு செய்ய ஆண்ட வட்டியில் கடன் வாங்கி முதலீடு செய்வது ஆதாயமானதென்பதாகும். (குறிப்பு: ஆண்டு தோறும் பெறும் வருவாய் ஒரே அளவாய் இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை.)

வேறுவிதமாகவும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கலாம். ஆண்டுதோறும் எதிர்பார்க்கும் வருவாய்களை எந்தக் கழிவு விகிதத்தினால் கழிவு செய்தால், கழிவு செய்து பெற்ற நிகரத் தொகை முதற் பொருளின் விலைக்குச் சமமாகுமோ, அந்தக் கழிவு வீதத்தை வட்டி வீதத் துடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கலாம். இவ்விதம் ஒப்பிட்டுப் பார்ப்ப தின் சிறப்பு என்னவெனில் ஒப்பிடப்படும் இரண்டும் வீதங்களாக இருப்பதாகும். இப்படிப் பெறும் கழிவு வீதத்தைத் தான் கீன்சு இறுதிநிலை முதல் திறன் (marginal efficiency of capital) என்று குறிப்பிடுகிறார். இந்த இறுதிநிலைத் திறன், அங்காடி வட்டி வீதத்துக்கு மேற்பட்டிருக்கும் வரையில் கடன் வாங்கி முதலீடு செய்வது ஆதாயமானது.

ஒருவகை முதற் பொருளில் நிறைய முதலீடு செய்யும்போது, இந்த இறுதிநிலைத் திறன் குறைந்து செல் போக்குடையதாக இருக்கும். இது இரு காரணங்களால் நிகழலாம். ஒன்று, உற்பத்திப் பெருக்கம் பண்ட விலையைக் குறைத்து ஆண்டுதோறும் எதிர்பார்க்கும் வருவாயைக் குறைக்கலாம். அல்லது முதல் பொருளின் இறுதிநிலைத் தூல ஆக்க சக்தி (M. P. P.) குறைய லாம். இரண்டாவது, முதல் பொருளின் தேவை வளர்வதால் அதன் அளிப்பு விலை (supply price)யும் ஏறலாம். இக்காரணங் களால் முதற் பொருளுக்குள்ள தேவைக்கோடு வலப்புறம் சரிவ தாக இருக்கும். இறுதிநிலைத் திறன் ஒரு நிலையிலும், வட்டி ஒரு அளவிலும் இருக்க, முதற் பொருள் தேவை எவ்வளவு இருக்கும் என்பதை வரும் படம் காட்டுகிறது.



படம் 101

முதலின் இறுதிநிலைத் திறன்

வட்டி 4% ஆக இருக்கும்போது 300 அலகுகள் முதற் பொருள்கள் தேவைப்படும். (இந்தத் தேவை ஏற்கனவே நிறுவனத்தின் கையிலுள்ள முதற்பொருள், பொருள் இருப்பு நீங்கலான கூடுதல் தேவை என்பதை உணர்க). இப்படிக் கணக்கிடப்பட்ட தேவை அலகுகளை வாங்க எவ்வளவு பண முதல் வேண்டும் என்பதை எளிதில் கணித்து விடலாம். முதலீட்டு அலகுகளை ஓர் அலகின் விலையால் பெருக்கினால் இதைப்பெறுவோம்.

இந்த இறுதிநிலைத் திற ஷெட்யூலின் நிலை (position) யை நிர்ணயிப்பன :—

(1) இப்போது இருப்பாயுள்ள முதற் பொருள்கள் (stock of capital goods) தற்போதைய பண்டத் தேவையை நிறைவேற்ற எவ்வளவு தூரம் போதுமானதாக இருக்கின்றன? அவை நூதனமானவையா, பழையனவா? பழைய நுட்ப முறை முதற் பொருள்களாயின் புது முதலீடு அதிகமாயிருக்கும். ஏற்கனவே உள்ள இருப்பு தேவைக் கெச்சமாயிருப்பின், புது முதலீடு அற்பமாக இருக்கும்.

(2) தொழில் நுட்பப் புதுமை வேகம் (rate of techical innovation): புதுமைகள் வேகமாகத் தோன்றி, உற்பத்திச் செலவைக் குறைக்கக் கூடுமாயின், புது முதலீடு வேகமாக நடைபெறும்.

(3) முதற் பொருளால் ஆக்கப்படும் பண்டத்துக்குள்ள தேவை எப்படி எதிர்காலத்தில் மாறும்? எதிர்காலத் தேவை

உயருமென்று பட்டால் முதற் பொருளுக்குத் தேவை வளரும். பண்டத் தேவை மாருதிருக்குமென்ருல் புது முதலீட்டுத் தேவை ஒன்றுமின்றி தேய்மானத்தை ஈடு செய்யும் தேவையாக மட்டுமே இருக்கும். பண்டத் தேவை குறையுமென்று எதிர்பார்த்தால், தேய்மானத்தை ஈடு செய் தேவையும் குறையும்.

(4) எதிர்காலத்தில் கூலி, வரி, பிற செலவுகள், அரசாங்கக் கொள்கை எப்படி மாறும் ?

(5) தொழில் துறையோரின் மனேபாவம் (business psychology) : எதிர்காலத்தைப் பற்றி உறுதியாக ஒன்றும் கூற முடியாத நிலேயில், நடந்ததை ஒட்டி ஏதானுமொரு முடிவு செய்ய வேண்டியிருக்கிறது. இம்முடிவு முதலீட்டை ஊக்கவோ, தணிக்கவோ செய்யலாம்.

மேற்கண்ட காரணிகளில் யாதொன்று மாறினுலும் இறுதி நிலேத் திறக்கோடு இடம் பெயரும் என்பதும், இதனுல் முதலீடு மாறும் என்பதும் வெளிப்படை.

நாம் மேலே புது முதலீடுகள் பழைய முதற் பொருள்களே ஒத்தனவாக இருக்கும் என்று வைத்துக்கொண்டு இறுதிநிலேத் திறன் குறைந்து செல் விளேவுடையது என்ருேம். இப்படி ஒரே வகை முதற் பொருளின் எண்ணிக்கையைப் பெருக்கும் வகையில் முதலீடு செய்வதை முதற் பொருள் விரிவு (widening of capital) எனலாம். ஆனுல் புது முதற்பொருள் பழையன வற்றைவிட நீண்ட ஆயுள் உடையனவாகச் செய்யப்படின், அல்லது உற்பத்திப் படிகள் (stages of production) அதிகப் படுத்தப்படின் இதை முதற்பொருள் அழுத்தம் (deepening of capital) எனலாம். இதுவும் திறனே உயர்த்தும். இத்திறனில் குறைந்து செல் போக்குக் காணப்படும். உற்பத்தித் தொடங்க லுக்கும் உற்பத்தி முடிந்து பண்டம் வெளிவதற்கும் இடைப்பட்ட காலம் நீடிக்க நீடிக்க, உற்பத்தித் திறன் உயரலாம். ஆனுல் குறைந்துசெல் விளேவு விதி காணப்படும்.

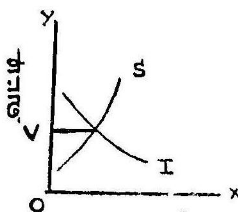
முதல் அளிப்பு
(Supply of capital)

அடுத்தபடி முதலின் அளிப்பைப் பற்றி ஆராய்வோம். முதல் சேமிப்பால்தான் உண்டாக வேண்டும். சேமிப்பு உற்பத்தியிலிருந்துதான் வரவேண்டும்.

ஆதிமனிதன் ஒருவன் எப்படி முதற் பொருள் ஒன்றை உற்பத்தி செய்திருப்பான் என்று பார்த்தால் முதல் தோற்றத்தின் தன்மை நன்கு விளங்கும். அவன் ஒரு கலப்பையைச் செய்ய முயன்றதாக வைத்துக்கொள்வோம். அவன் கலப்பையைச் செய்யும் வேலையில் ஈடுபட்டபோது, உணவு இருப்பு (stock of food) ஒன்றை வைத்துக் கொண்டு கலப்பை வேலையைத் துவங்கியிருக்க வேண்டும்; அல்லது அன்றுடம் கொஞ்ச நேரத்தை உணவு தேடுவதிலும் மீதி நேரத்தைக் கலப்பை செய்வதிலும் ஈடுபடுத்தியிருக்கவேண்டும். உணவு இருப்புடன் துவங்கினுல் அவன் கடந்த நாட்களில் தன் உற்பத்திக்குக் குறைவாகவே உண்டு சேமித்திருக்கவேண்டும். கொஞ்ச நேரத்தை உணவு சேகரிக்க உபயோகித்து, மீதி நேரத்தைக் கலப்பை செய்வதில் ஈடுபடுத்தியிருப்பானுனல், கலப்பை செய்த நேரத்தில் உண்டாக்கி இருக்கக்கூடிய அளவு உணவுப் பொருளை அவன் நுகராது விட்டவனுகிருன். இரண்டு வகையிலும் உண்மையான அல்லது சாத்தியமான உற்பத்திக்குக் குறைவாகவே நுகர்ச்சி நடந்து கலப்பை உருவாகிறது. தற்காலத்தில் இப்படி ஒவ்வொருவரும் ஆளும் முதற்பொருள் தத்தம் நுகர்ச்சிக் குறைவினுல் தோன்று கிறது என்று கூறுவது பொருத்தமாகாதெனின், உண்மை. இப்போது முதற் பொருள்களைச் செய்யச் சொல்வோரும், செய்வோரும் சேமிப்போர் அல்லாதவராக இருக்கலாம். ஆனுல் இவர்கள் ஒருபுறம் முதற்பொருளாக்கத்தில் ஈடுபட்டிருக் கும்போது மற்றெரு புறம் பிறர், இவர்களுக்கு வேண்டிய நுகர்ச்சிப் பொருள்களின் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டு, சேமிப்பு செய்து இவர்களுக்குக் கொடுக்கின்றனர். ஆகவே ஒரு சமூகம் முதற் பொருளை உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமாயின் யாரேனும் சேமிக்க வேண்டும். பொதுவில் கடன் வாங்குவோர் தொழில்துறையினர் என்றும், கடன்கொடுப்போர் சேமிப்போர் என்றும் கூறலாம். (இக்கூற்றுக்கு வேண்டிய திருத்தத்தைப் பின்னர்ப் பார்க்கலாம்.)

சேமிப்போர் அளிப்பு எவ்வாறு வட்டி வீதத்தைப் பொறுத் திருக்கும் என்பதை ஒரு ஷெட்யூலாகக் காட்டலாம். நுகர்ச்சியைக் குறைத்து சேமிப்பு செய்து கடன் தரவேண்டுமானுல், உயர்ந்த வட்டிவீதம் சேமிப்பை ஊக்கும் என்று கூறத் தோன்றுகிறது. ஏனெனில் இதுவரை சிறிது சேமித்தவர் ஏற்றமான வட்டியில் சேமிப்பை இன்னும் அதிகப்படுத்தலாம்; இதுவரை சேமிக்காதவர் சேமிக்கத் தூண்டப்படலாம். இது உண்மையாயின் சேமிப்பு அளிப்புக்கோடு சாதாரண அளிப்புக்கோட்டைப் போன்று வலப் புறம் ஏறும் தன்மையதாக இருக்கும்.

இப்படி அளிப்புக்கோடு வலப்புறம் ஏறுவதாயும், தேவைக் கோடு வலப்புறம் சரிவதாயுமிருப்பின், இரண்டும் வெட்டும் நிலையில் வட்டி நிர்ணயமாகும் என்று கூறலாம். படம் இதைக்



படம் 102
வட்டி நிர்ணயம்

காட்டுகிறது. சேமிப்பு, தேவையைவிட அதிகமாக இருந்தால், வட்டி இறங்கி முதலீடு பெருகியும், குறைவாக இருந்தால் வட்டி ஏறி முதலீடு சுருங்கியும் சமநிலை உண்டாகும். வட்டி நிர்ணயத்தைப் பற்றிக் கிளாசிகல் பொருளாதாரத்தினர் கொண்டிருந்த கோட்பாடு இதுவேயாகும். சேமிப்புக்கும் முதலீட்டுக்கும் சமநிலை ஏற்படுத்துவது வட்டி மாறுதல் என்பது கிளாசிகல் வட்டிக் கோட்பாடு.

இந்தக் கோட்பாட்டின் முக்கிய அம்சங்களை ஆராய வேண்டும். முதலாவது, வட்டி மாறும்போது சேமிப்பு மாறும் நெகிழ்ச்சியுடையதா ; இரண்டாவது, வட்டி மாறும்போது முதலீடு மாறும் நெகிழ்ச்சியுடையதா என்று பார்க்கவேண்டும்.

வட்டி மாறுதலும் சேமிப்பும்

கிளாசிகல் கோட்பாட்டின்படி, சேமிப்புச் செய்யவேண்டுமானால் (நுகர்ச்சியைச் சுருக்கி) கஷ்டத்தை அனுபவித்துச் சேர்க்கவேண்டியிருக்கிறது. ஆகவேதான் கஷ்டத்தைப் பொருட்படுத்தாமல் மக்களை சேமிக்கத் தூண்டுவதற்கு வட்டி உயர வேண்டியிருக்கிறது. இது உண்மையா ? பெருந் தனவந்தர்கள் —ராக்பெல்லர், டாடா போன்றவர்கள்-பெருந்துயர் பட்டா, வட்டியை மதித்தா சேமிப்புச் செய்கின்றனர் ? அநேகருடைய வருமானம் தானாகவே சேமிப்பை உண்டாக்கும் அளவுடையதாக இருக்கிறது. இன்னும் சிலர் மகிழ்ச்சியோடு வட்டியைப்பற்றி

நினையாமலேயே எதிர்கால நலங்களை எண்ணிச் சேமிக்கின்றனர். சுயேச்சையான வாழ்க்கை, உயர்தர வாழ்க்கைத்தரம், ஆபத்துக்கு அரண், மக்களின் அல்லது தொழிலின் முன்னேற்றம் ஆகியவற்றை எதிர்பார்த்துச் சேமிக்கின்றனர். சிலர் இன்சூரன்சு, வீட்டுக் கடனுக்குத் தவணை ஆகியவை காரணமாகச் சேமிக்கின்றனர். இவர்கள் சேமிப்பு வட்டி வீதத்தைப் பொறுத்தன்று; ஆனால் எதிர்கால வருமானத்தைக் கருதிச் சேமிப்புச் செய்பவர்கள். வட்டி வீதத்தின் மேல் கண்ணுடையவர்களாக இருப்பார்கள். இவர்களிலும் இரண்டு வகையுண்டு. எதிர்காலத்தில் குறிப்பிட்ட வருமானத்தை ஆண்டுதோறும் பெற விரும்புகிறவர்கள், வட்டி ஏறும்போது சேமிப்பைக் குறைப்பர். எதிர்காலத்தில் ஏறும் போக்குடைய வருமானத்தை விரும்புபவர்கள் வட்டி ஏற ஏற சேமிப்பை அதிகப் படுத்துவர்.

சேமிப்பை நிர்ணயிப்பவற்றுள் முக்கியமாகக் கூறவேண்டின், வருமானத்தின் அளவையும் மனோபலத்தையும் கூறலாம். குறிப் பிட்ட வட்டி வீதத்தில் எவ்வளவு சேமிக்கப்படும் என்பது வரு மானத்தின் அளவையும் மனதையும் பொறுத்தது. வருமானத்தின் அளவு சேமிப்பு சக்திக்கு அடிப்படை. மனோபாவம் சேமிப்பு நாட்டத்துக்கு (propensity) அடிப்படை. பொதுவாக, சாதாரண மக்களை எடுத்துக் கொண்டு பேசும்போது, சேமிப்பு, வருமானத் தின் அளவைப் பொறுத்தது என்று கூறலாம். வருமானம் அற்ப மாயிருக்கும்போது சேமிப்பே இருக்காது; முன்னர் செய்த சேமிப்பை, முதலை, நுகரவேண்டியிருக்கலாம். ஆனால் ஒரு நிலைக்குப்பின் வருமானம் உயர உயர சேமிப்பும் உயருமெனலாம். வருமானம் உயரும் விகிதாசாரத்துக்கு மேல் சேமிப்பு உயரும்.

ஒரு நாட்டின் சேமிப்பு மூன்று பகுதிகளுடையது. (1) தனி யார் சேமிப்பு (private saving)–மக்கள் நுகராத வருமானம். (2) தொழில்துறை சேமிப்பு (business saving)-இது தேய் மானத்தை ஈடு செய்வதற்கு ஒதுக்கிய முதலையும், பங்குதாரர் களுக்குப் பிரிக்கப்படாத இலாபத் தொகுதியையும் குறிக்கிறது. (3) அரசாங்க சேமிப்பு—இது அரசாங்கத்தின் நிகர வருமானத் திலிருந்து செலவு போக மீதியைக் குறிக்கிறது. மேலே நாம் தனியார் சேமிப்பையே மனதில் வைத்துக்கொண்டு சேமிப்பை நிர்ணயிக்கும் காரணிகளை ஆராய்ந்தோம். இப்போது அரசாங் கத்தின் சேமிப்பை எடுத்துக் கொள்வோம். இது அரசாங்கத்தின் வரி, செலவு ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது. பட்செட் உபரி அல்லது பற்றுக்குறை, பொருளாதாரச் சமநிலை கருதி உண்டாக்

கப்படுவதால் வட்டி இதை நிர்ணயிக்கிறதென்று கூறமுடியாது. நாட்டு வருமானம் அரசாங்க சேமிப்பை நிர்ணயிக்குமென்று கூறலாம். ஆனால் நாட்டு வருமானம் ஓர் அளவிலிருக்க அரசாங்கம் சேமிப்பை வரி உயர்வு மூலம் உயர்த்தினால் ஓரளவுக்காவது வரி செலுத்தும் தனியார் சேமிப்புக் குறையலாம். தொழில் துறை சேமிப்பை எடுத்துக் கொண்டால், அதன் ஒரு பகுதியான தேய்மான ஈடு, முதல் பொருள்களின் அளவையும், தேய்மானக் கணக்கு முறையையும் பொறுத்தது. பங்கிடாத இலாபத் தொகை, நாட்டு வருமானம் ஓரளவிலிருக்கும்போது எவ்வளவாக இருக்குமென்பது, மொத்த இலாபத்தையும், வரியையும், நிகர இலாபத்தையும், இலாபப் பங்கீட்டுக் கொள்கையையும் பொறுத்தது. இங்குக் கூறிய காரணிகளில் ஏற்படும் மாறுதல்கள் சேமிப்பை மாற்ற வல்லன. தொழில் துறையில் நடைபெறும் சேமிப்பின் நோக்கம் வட்டி வருமானமன்று. பங்கிடாத இலாபம் எதிர்கால நஷ்டத்தை ஈடுசெய்ய அல்லது புது முதலீடு செய்ய ஆளப்படும்; வட்டிக்காகச் சேமிக்கப் படுவதன்று.

முதலீடும் வட்டியும்

(Investment and the rate of interest)

அடுத்தபடி, முதலீடு எவ்வளவு தூரம் வட்டி மாறுதலைப் பொறுத்தது என்று பார்ப்போம்.

முதலீடுகளை இரண்டு வகைகளாகப் பிரிக்கலாம். ஒன்று, நிலை முதற் பொருள்களில் (fixed capital goods) முதலீடு; மற்றொன்று பண்ட இருப்பில் (stock of goods) முதலீடு. நிலை முதற்பொருள்களில் முதலீடு தொழில் துறையோரின் நெடுங்கால இலாப எதிர்பார்ப்பைப் (expectations) பொறுத்தது. ஒருவன் தன் பண்டத்துக்கு எதிர்காலத்தில் நல்ல தேவை இருக்கும் என்று எதிர்பார்த்தால் நிலைமுதற் பொருள்களைப் பெருக்குவான். புது உற்பத்தி முறைகளும் பொறிகளும் தோன்றினால் புதுவழிகளில் சம்பாதிக்க வாய்ப்புக்கள் தோன்றி முதலீடு பெருகலாம். ஆனால் இவ்வாறு தேவை மாறுதல் அல்லது புது முறைகள் தோன்றாத போதும் வட்டி மாறுவதால் முதலீடு பெருகக்கூடும். எவ்வாறெனின், ஏற்கனவே கண்டுபிடிக்கப்பட்ட ஒரு முறையை இது வரையில் இருந்து வந்த வட்டி வீதத்தில் ஆட்சிக்குக் கொண்டு வருவது இலாபகரமாக இல்லாதிருந்திருக்கலாம். வட்டி இப்போது இறங்கும்போது இவைகள் இலாபகரமாகலாம். இதனால் முதலீடு பெருகலாம்.

ஆனல் இப்படி வாதிப்பதில் குறையுண்டு. ஏனெனில் தொழில் துறையோர் முதலீடு செய்ய நினைக்கும்போது கருதும் செலவுகள் பலவகையானவை. வட்டியை மட்டும் கருதி முடிவு செய்வதில்லை. பொறிகளையும், கட்டடங்களையும் பராமரிக்கும் (maintaining) செலவுகள், தேய்மானச் செலவு ஆகியவை வட்டியைவிட முக்கியமாக இருக்கக்கூடும். ஒரு முதற்பொருள் குறுகிய ஆயுள் உடையதாயின் (short-lived) ஆண்டுவீதப் பராமரிப்பு, தேய்மானச் செலவுகள் பெருந்தொகையாக இருக்கும். இந்த நிலையில் வட்டிச் செலவுத்தொகை முக்கியமாக இருக்காது; ஆதலால் அதிலேற்படும் மாறுதல்கள் முதலீட்டு முடிவைச் சிறப் பாகப் பாதிக்கமாட்டா என்லாம். உதாரணமாக, இருநூறுயிரம் ரூபாய் மதிப்புடைய ஒரு பொறி ஐந்தாண்டுகளில் தேய்ந்துவிடு மாயின், அதன் ஆண்டுத் தேய்மானச்செலவு ரூ. 4,000 ஆகிறது. வட்டி 5% ஆக இருந்தால் ரூ. 40,000-ன் மேல் வட்டிச் செலவு ரூ. 2000 ஆகிறது. ஆகவே மொத்த முதற் செலவுகள் (capital charges) ஆண்டுதோறும் ரூ. 6000 ஆகும். வட்டி 4% ஆக இருந்தால் ஆண்டு (annual) வட்டிச் செலவு ரூ. 1600 ஆகிறது. பராமரிப்பு, தேய்மானச் செலவு 4000. ஆகமொத்தச் செலவு, ரூ. 5,600. வட்டி ஐந்திலொரு பங்குக் குறைந்தும் மொத்தச் செலவைப் பத்தில் ஒரு பங்குதான் குறைக்கிறது. சாதாரண மாகத் தொழிலுலகில் அடிக்கடி தொழில்நுட்ப முறைகள் மாறுவது அனுபவமாதலால், பொறிகளை நிறுவுபவர்கள் அவைகளின் ஆயுட்காலம் ஐந்தாறு ஆண்டுகளுக்கு மேற்படாது என்றே கணக்கிடுவது வழக்கம். ஆகவே முதலீடுகள் பெரும்பான்மையும் இவ்விதக் குறுகிய ஆயுட்கால வகையைச் சேர்ந்தனவாகக் கொள்ளலாம். இஃதுண்மையாயின், சாதாரண வட்டி வீத மாறுதல்கள் முதலீடுகளை அதிகம் பாதிக்க மாட்டா என்று கொள்வது பொருத்தமாகத் தோன்றுகிறது.

ஆனல் நெடிய ஆயுளுடைய முதற்பொருள்கள் விஷயத்தில், ஆண்டு வட்டிச் செலவானது ஆண்டுத் தேய்மானச் செலவை விட முக்கியமாக இருக்கும். உதாரணமாக ஒரு கட்டடத்தை எடுத்துக் கொண்டால், அதன் முதலீடு ரூ. 40,000. ஆனல், 5% வட்டியில் ஆண்டு வட்டிச் செலவு ரூ. 2000 ஆகும். பரா மரிப்பு, தேய்மானச் செலவு ரூ. 800 என்று வைத்துக்கொள்வோம். ஆக மொத்தச் செலவு ரூ. 2800. வட்டி 4% ஆக மாறினல், வட்டிச் செலவு ரூ. 1600 ஆகும். பராமரிப்புச் செலவு ரூ. 800. ஆக மொத்தச் செலவு ரூ. 2400. வட்டியில் $\frac{1}{5}$ வீழ்ச்சி, மொத்தச் செலவில் $\frac{1}{7}$ வீழ்ச்சியை உண்டாக்குகிறது. ஆகவே பொதுவாகக் கூறின், நிலமுதற் பொருளின் ஆயுள் மதிப்பீடு

குறுகக் குறுக தேய்மானச் செலவு வட்டிச் செலவைவிட முக்கிய மாக இருக்கும்; ஆயுள் மதிப்பு நீள நீள, வட்டிச் செலவு முக்கியமாக இருக்கும்.

அடுத்தபடி, பண்டங்கள், சாமக்கிரியைகள் ஆகியவற்றின் இருப்பில் ஏற்படும் முதலீட்டைக் கருதினுல், இவைகள் வட்டி மட்டத்தால் சிறப்பாகப் பாதிக்கப்படும் என்று கருதுவதற் கிடமில்லை. இருப்பு வைக்க வேண்டிய அளவை நிர்ணயிப்பது விற்பனை வேகம் (turn over). விற்பனை வேகமாக இருப்பின் ஆதாயம் பெருக்கமாக இருக்கும்; வட்டி ஒரு தடையாக இருக் காது. இருப்பு வைப்பதற்குப் பிடிக்கும் செலவுகள் வட்டியைத் தவிர வேறு பல உண்டு. கிடங்கு வாடகை, இன்சூரன்சு கட்டணம், சேதாரம், விலைமாறுதல் ஆபத்து ஆகிய காரணங் களால் ஏற்படும் செலவுகளை நோக்க வட்டிச் செலவு முக்கிய மானதாக இருக்காது.

ஆகவே நம்முடிவு என்னவெனில், நெடிய ஆயுளுடைய நிலைமுதற் பொருள்கள் விஷயத்தில் தவிர, மற்ற வகை முதலீடுகள் வட்டியால் பாதிக்கப்படுவதில்லை என்பதே யாகும். ஆகவே கிளாசிகல் கொள்கையை ஏற்க முடியாமல் இருக்கிறது. அதன் படி வட்டியைப் பொறுத்தன முதலீடும் சேமிப்பும். வட்டியைப் பொறுத்துள்ள சேமிப்பு ஷெட்யூலும், முதலீடு ஷெட்யூலும் வட்டியை நிர்ணயிக்கின்றன.

கிளாசிகல் கொள்கையின் முதலாவது குறைபாடு அது ஆளும் அடிப்படைத் தொடர்புகள் சரியல்ல என்பதே. சேமிப் பதால் மட்டும் வட்டி தோன்றிவிடாது. சேமிப்பைக் கடன் கொடுத்தால் (lending) தான் வட்டி கிடைக்கும். சேமிப்பது முதற்படி; அதைக் கடன் கொடுப்பது இரண்டாம்படி. சேமித்த தைக் கடன் கொடுக்காமல் குவித்து (hoard) வைக்கலாம்; சொத்துக்களை வாங்கப் பயன்படுத்தலாம். இரண்டாவது குறை பாடு சேமிப்பு செய்வது மூலமன்றியும், பாங்குகள் கடன்பணத் தைப் பெருக்குவது வழியாகவும் கடன் கொடுப்பது அதிகப் படலாம். இதுபற்றி கிளாசிகல் கோட்பாடு ஒன்றும் கூறவில்லை.

கீன்சின் நீர்மைவிருப்பக் கோட்பாடு

சேமிப்புக்கள் செக்கூரிடிகளையும் பிற சொத்துக்களையும் (assets) வாங்க ஆளப்படலாம். முக்கியமாக நான்குவித சொத்துக்களைக் குறிப்பிடலாம். அவையாவன: பாண்டுகள்

(bonds), பங்குகள் (shares), உண்டியல்கள் (bills), ரொக்க இருப்புக்கள் (money balances). பாண்டுகள் என்பவை அரசாங்க நெடுங்காலக் கடன் பத்திரங்கள். இவைகள் குறிப்பிட்ட வட்டி வருவாயை ஆண்டுதோறும் தருவன. இவைகளைப் பங்கு அங்காடியில் விற்க முடியும். இவ்வகைச் சொத்தின் சிறப்பு, அதன் நிலையான வட்டி வருமானம் ; ஆனால் குறைபாடு, விலை மாறுதலுடைமை.

பங்குகள் (shares) என்பவை சாதாரண கம்பெனிகளுக்கு முதல் உதவுவது மூலம் பெறும் வருமான உரிமைகள். பங்கு வாங்கினவன் கம்பெனியின் இலாப நஷ்டத்தில் பங்கு பெறுகிறான். பங்கின்மேல் பெறும் வருமானத்தை டிவிடெண்டு (dividend) என்பார்கள். கம்பெனியின் இலாபநஷ்ட நிலை பங்குகளின் விலையைப் பாதிக்கும். இலாப வீதத்துக்கும் வட்டி வீதத்துக்கும் தொடர்புண்டு. கம்பெனிப் பங்கிலும் பாண்டைப்போல் ஆபத்தொன்றுமில்லை. இரண்டிலும் பெறும் வருமான வீதம் ஒன்றாக இருக்கும். ஏனெனில் வீதம் வேறுபடும் வரையில் மக்கள் ஒன்றிலிருந்து மற்றொன்றுக்குத் தம் முதலை மாற்றிக் கொண்டே இருப்பர். முடிவில் வீத வேறுபாடு மறையும். ஆனால் உண்மையில் பங்குகளில் முதல் நஷ்ட ஆபத்துண்மையினால் அவைகளின்மேற் பெறும் இலாப வீதம் சராசரியில் வட்டி வீதத்தைவிட ஏற்றமாக இருக்கக் காண்கிறோம்.

அடுத்தபடி உண்டியல்கள். இவை மூன்றுமாதத் தவணையில் ரொக்கமாகக்கூடிய முதலீடுகள். இவை குறைந்த வட்டி வருவாயுடையன. ஆகவே இவைகளின் மதிப்பு மாறுதலினால் ஏற்படக்கூடிய நஷ்டம் அற்பமாகவே இருக்கும். உதரணமாக ஒருவன் 1000 ரூபாய் உண்டியல் ஒன்றை 990 ரூபாய்க்கு வாங்கினதாக வைத்துக்கொள்வோம். வட்டி வீதம் 4% ஆகிறது (ரூ 100க்கு 3மாதத்துக்கு 10ரூபாயானால் 100க்கு 12மாதத்துக்கு 4ரூபாய்). மூன்று மாதம் பொறுத்திருந்தால் அவன் 1000 ரூபாயைப் பெறுவான். இரண்டு மாதத்திலேயே அவன் விற்க முற்பட்டானானால் பாங்கொன்று அவனிடமிருந்து வாங்க முன்வரும். இடைக்காலத்தில் வட்டி இருமடங்காக ஏறியிருந்தாலும் $986\frac{2}{3}$ பெறுவான். ஆனால் இவ்விதச் சொத்தின் குறைபாடென்னவெனில் பாண்டுகளைவிட வருமானம் மிகக்குறைவாக இருப்பதாகும்.

நான்காவது, ரொக்க இருப்பு. சேமிப்பைக் கையிலோ பாங்கிலோ ரொக்கமாக வைத்திருக்கலாம். இந்த உருவில் வைத்

திருப்பதால் வட்டி நஷ்டம் ஏற்படுகிறது. ஆயினும் எல்லோரும் ஓரளவு ரொக்கமாக வைத்திருக்கக் காண்பதேன்? சிலர் தக்க கடன்காரர்களைத் தேடிக் கடன் கொடுத்து வாங்குவதற்குச் சிரமம் காரணம் என்பர். இது ஓரளவு உண்மையாக இருக்கலாம். ஆனால் சிரமமில்லாமல் முதலீடு செய்யக்கூடிய வழிகள் இருக்கின்றன. உதாரணமாகத் தாபலாபீசில் வைப்பது, சேமிப்பு சர்டிபிகேட்டு வாங்குவது போன்றவழிகள் இருக்கின்றன. ஆயினும் இப்படிச் செய்யாது ரொக்கமாக வைத்திருப்பதேன்?

கீன்சு இதை ஆராய்ந்தார். கிளாசிகல் வட்டிக் கோட்பாட்டின் ஒரு குறை வட்டிக்கு வாங்கப்படுவதும் கொடுக்கப்படுவதும் பணஉருவிலே நடக்கிறதே அன்றிப் பொருள் உருவில் அன்றென்பதைப் புறக்கணித்தாகும். பணம் தனிச் சிறப்பான அம்சமுடைய ஒரு சொத்து (assets). வேறு பொருள்களுக்கில்லாத தன்மை ஒன்று அதற்குண்டு. வேண்டும்போது வேறு பொருளாகவும் மாற்றக்கூடிய சக்தி அதற்குண்டு. இதைத்தான் பணத்தின் நீர்மைத் தன்மை(liquidity) என்பது. இக்காரணத்தினால் மக்கள் பணத்தினிடம் காட்டும் பிரியத்தையே நீர்மைச் சிறப்பு விருப்பம் (liquidity preference) என்பர். கடன் தருபவனுக்கு வட்டி தருவது, அவன் தன் நீர்மையுடைய நிலையை இழப்பதற்கு ஈடு செய்யவே ஆகும்.. கடன் தரும்போது நீர்மையற்ற நம் பாண்டைப் பெற்றுக் கொண்டு நீர்மையுடைய பணத்தை அவன் தருகிறான். நீர்மைச்சிறப்பு விருப்பத்தின் வன்மைக்கேற்ப ஏற்றமான வட்டியைக் கொடுத்தால்தான் அவன் நீர்மையை இழக்க முன் வருவான்.

நீர்மைச் சிறப்பு விருப்பத்திற்கு மூன்றுவித ஊக்கிகள் (motives) உண்டு என்று கீன்சு விளக்கினார். அவையாவன: பேரஊக்கி, எச்சரிக்கை ஊக்கி, யூகபேர ஊக்கி. பேர ஊக்கி (transaction motive) என்பது அவ்வப்போது வழக்கப்படி நடைபெறவேண்டிய செலவுகளுக்காகப் பணத்தை ரொக்கமாய் வைத்துக்கொண்டு நீர்மையுடன் இருக்கும் நோக்கமாகும். ஒருவன் வருவாய் முழுவதையும், வட்டிக்கு ஆசைப்பட்டு பாங்கில் போட்டு, தினம் ஒரு ரூபாயாக வாங்கிச் செலவு செய்வதில்லை. இவ்வித வசதியை எந்தப் பாங்கும் செய்யாது; இவனுக்கும் இது சரிப்பட்டு வராது. இவ்விதப் பேரத் தேவைக்காக எவ்வளவு வைத்திருக்கப்படும் என்பது எவ்வளவு செலவு செய்யப்படுகிறதென்பதையும், வருமானம் எவ்வளவு என்பதையும் பொறுத்தது. (1) வருமானம் உயர உயர வைத்திருக்கும் தொகை அதிகமாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். தனி நபர்களே

யன்றி, தொழிலகங்களும் தங்கள் பேரம் புரளும் வேகத்துக்கேற்ப கையில் ரொக்கம் வைத்திருக்க வேண்டிவரும். (2) பேரத்துக்காக ரொக்கத் தேவை ஒரு வருமான தேதிக்கும் மறு வருமான தேதிக்கும் உள்ள இடைப்பட்ட காலத்தைப் பொறுத்தது. ஒருவன் தன் வாரவருமானமாகிய ரூ. 7 ஐ வாரமுடிவில் பெறுவதாக வைத்துக்கொண்டால், அவன் தினம் ஒரு ரூபாய் செலவு செய்பவனுனால், அவனுடைய ரொக்கப்பற்று சராசரியில் $3\frac{1}{2}$ ரூபாயாக இருக்கும். வருமானம் வாரத்துக்கு ஒருமுறை வாராது, மாதத்துக்கு ஒருதரம் ரூ. 30 ஆக வருவதாயின் அவனுடைய சராசரி ரொக்கப்பற்று 15 ரூபாயாக இருக்கும்.

(3) அடுத்தபடி, பலர் பல்வேறு தினங்களில் வருமானம் பெறுவதாயின் அது நாட்டில் பேரத்தேவைக்காக வேண்டியிருக்கும் ரொக்கத் தொகையைக் குறைக்கும். உதாரணமாக, ஒரு சமூகத்தில் வேலைசெய்யும் 1000 பேரில் பாதிப்பேருக்கு முதல் தேதியிலும், மீதிப்பேருக்கு 16ம் தேதியிலும் தரப்படுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். மாதக்கூலி ரூ. 30 ஆனுல் எல்லோருக்கும் மாதமுதலில் பட்டு வாடா செய்தால், ரூ. 30,000 ரொக்கம் வேண்டியிருக்கும். பாதிப்பேருக்கு மட்டும் முதல் தேதியில் சம்பளம் தருவதாயின், வேண்டிய ரொக்கம் ரூ. 15,000 தான். இதைப்பெற்றவர்கள் மாதம் முழுவதும் செலவு செய்யவேண்டிய நிமித்தம் 16ம் தேதிக்குள் சராசரியில் ரூ. 7,500 தான் செலவு செய்துவிட்டு, ரூ. 7,500 வைத்திருப்பார்கள். செலவான 7,500ம் தொழில் துறையினருக்கு மீண்டிருக்கும். ஆகவே 16ம் தேதியன்று தொழில்துறையினர் சம்பளம் பட்டுவாடா செய்யத் தேடவேண்டிய ரொக்கம் ரூ. 7,500தான். அடுத்த முதல் தேதி வரும்போது முதல் பாதியில் பட்டுவாடா செய்த ரொக்கம் முழுதும், தவிர இரண்டாம் பாதியில் பட்டுவாடா செய்ததில் பாதியும் அவர்களுக்குத் திரும்பியிருக்கும். ஆகவே புதுரொக்கம் தேவைப்படாது. ஆகவே இச்சமூகத்தில் எந்நேரத்திலும் ரூ. 22,500-க்கு மேல் செலாவணியில் இருக்க நியாயமில்லை, ஆகவே வருமானப் பட்டுவாடாவைப் பகுதிப்படுத்துவதின் (staggering) காரணமாக ரொக்கத் தேவை குறையும். (4) வருமானத் தேதிக்கும் செலவுத் தேதிக்கும் இடையில் கால இடைவெளி எவ்வளவுக்குக் குறைவாக உள்ளதோ அவ்வளவுக்கும் ரொக்கத் தேவை குறைவாக இருக்கும். நான் அன்றுடம் சம்பாதிப்பவனுகவும் மளிகைக் காரனுக்குத் தினம் கொடுக்கவேண்டியது ஒரு ரூபாயாக இருப்பின் கடைபேரம் காரணமாக நான் வைத்திருக்க வேண்டிய ரொக்க இருப்பு அற்பம்; பணம் வந்ததும் வெளியேறுகிறது. ஆனுல் வார முடிவில் கடைக்காரனுக்குச் செலுத்துவது வழக்கமாயின்,

கடைபேரம் காரணமாக வைத்திருக்கவேண்டிய இருப்பு ரூ. 7 ஆகிறது. (5) திடீரென்று பங்கு அங்காடியில் (stock market) யூகபேரம் (speculation) அதிகப்பட்டு ரொக்கத் தேவை அதிகப் படலாம். இவ்விதத் தேவை, மேற்கண்ட தேவைகளினின்றும் வேறுபட்டது. மேற்கூறியவை வருமானப் பட்டுவாடாவுடன் சம் பந்தப்பட்டன. இது அவ்விதச் சம்பந்தம் ஒன்றுமில்லாதது. இவ் வகைத் தேவையை நிதிப்புழக்கத் தேவை (demand for financial circulation) என்பார்கள். தொழிலகங்கள் ஐக்கியப் படுவதாலும், ரொக்கத் தேவை குறையலாம். ஏனெனில் இரண்டு தனி அகங்களாயிருந்தபோது ஒன்றுக்கொன்று செய்து கொண்ட பேரங்கள் இப்போது அவசியமில்லாமற் போகின்றன.

அடுத்தபடியாக எச்சரிக்கை ஊக்கி (precautionary motive)யைப் பற்றி அறிவோம். திடீரென்று ஏற்படும் செலவு களைச் சமாளிக்கவும், இலாபகரமான பேரங்கள் செய்ய வாய்ப்பு ஏற்படும்போது அதைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளவும், எதிர் காலத்தில் குறிப்பிட்ட தொகை ரொக்கமாகக் கொடுக்க வேண்டிய பொறுப்புள்ளபோது அதைத் தீர்ப்பதற்காகக் குறிப் பிட்ட மதிப்புள்ள ஒரு சொத்தைக் கைப்பற்றி வைக்கவும் ரொக்கம் தேவைப்படுகிறது என்றும், இவை காரணமாக வைக்கப்படுவது எச்சரிக்கை நோக்கப் பற்று என்றும் கீன்சு விளக்கினர். அநேக செலவுகள் எதிர்பாராது திடீரெனத் தோன்றுகின்றன. வைத்தியச் செலவு, பிரயாணச் செலவு, பழுதுபார்க்கும் செலவு போன்ற பல இனங்கள் நினைவுக்கு வரு கின்றன. வர்த்தகத்துறையில் ஈடுபட்டவர்கள் நல்ல ஆதாய மான சந்தர்ப்பங்களை நழுவ விடாமலிருக்கும் பொருட்டுக் கையில் செக்குப் புத்தகத்தை எடுத்துக்கொண்டே போவது கண்கூடு. வாடகை வரி, இன்சூரன்சு கட்டணம் ஆகிய குறிப் பிட்ட எதிர்காலப் பொறுப்புக்களை ஆண்டுதோறும் குறிப்பிட்ட தேதிகளில் செலுத்தவேண்டியிருக்கும்போது மதிப்புறுதியான சொத்துக்களை வைத்திருப்பது அறிவுடைமை. இப்படிப்பட்ட சொத்துக்களில் முதன்மையானது ரொக்கமேயாகும்.

சாதாரணமாக இத்தேவைக்காக வைக்கப்படும் தொகை வருமானத்தின் அளவைப் பொறுத்திருக்கும். ஆனால் பேரத் தேவைக்காக வைத்திருக்கும் தொகையைவிட இத்தொகை வட் டியையும் ஓரளவு அனுசரித்ததாக இருக்கும். வட்டி ஏற்றமான காலத்தில் இத்தொகையைப் பெரும்பாலோர் குறைந்தபட்சமாக்கிக் கொள்வர். எதிர்காலத்தைப் பற்றி உறுதிப்பாடற்ற யுத்த காலத்தில் இத்தொகை ஏற்றமாக இருக்கக்கூடும்.

மூன்ருவது, யூகவாணிப ஊக்கி (speculative motive) முதலிரண்டிலிருந்து வேறுபட்டது. அவை இரண்டும் செலவுக்காக வைத்திருக்கப்படும் ரொக்கத்தைக் குறிப்பிடுகின்றன. ஆகவே அவை வட்டி மாறுதலினல் பாதிக்கப்பட மாட்டா என்று கருத இடமிருக்கிறது. ஆனல் யூகவாணிப நோக்கத்துடன் வைக்கப் படும் ரொக்க இருப்பு வட்டி மாறுதலால் பாதிக்கப்படுவது. யூகபேரத்துக்காக ரொக்கத்தை இருப்பு செய்பவர்கள் பொறுத் திருந்து பணத்தை ஆள்வதில் ஆதாயமுண்டென்று எதிர் பார்ப்பவர்கள். இன்று பணத்தை ஒன்றில் இடுவதைவிட பின்னர் இடுவது அதிக இலாபமானது என்று யூகிப்பவர்கள். இன்று பாண்டுகளை வாங்காது எதிர்காலத்தில் வாங்கப் பொறுத் திருப்பவர்கள் வட்டி எதிர்காலத்தில் ஏறும் என்று எதிர்பார்ப் பவர்கள். எதிர்கால வட்டியைப் பற்றி (பாண்டு விலையைப்பற்றி) ஐயப்பாடில்லாவிடில் யூகபேரம் ரொக்க விருப்பத்துக்கு (liquidity preference)க் காரணமாயிருக்காது. இன்று நூறு ரூபாய் கொடுத்து 4% வருவாயுடைய பாண்டொன்றை வாங்கினல் சில மாதங்களில் வட்டி 5% ஆக உயருமானல் பாண்டின் மதிப்பு ரூ. 80 ஆகக் குறைந்து முதல் நஷ்டமேற்படும். (பாண்டின் விலை வட்டி மாறுதலுக்கு எதிர்த் திசையில் மாறும்). ஆகவே இன்று யூக வாணிபத்துக்காகப் பற்றப்படும் பணத்தொகை எதிர் கால வட்டியைப் பற்றிய எதிர்பார்ப்பையும் பொறுத்திருக்கிறது எனலாம். இந்த எதிர்பார்ப்பில் பல அம்சங்களுள்ளன. எதிர் பார்க்கும் மாறுதல் எவ்வளவு உறுதியானது என்று நம்பப்படு கிறது. எவ்வளவு காலத்தில் இந்த மாறுதல் ஏற்படும், எதிர் பார்க்கும் வட்டி வீதம் என்ன என்பவெல்லாம் அம்சங்கள். ரொக்கமாக வைத்திருப்பதா, பாண்டு வாங்குவதா என்பதை முடிவு செய்ய வேண்டிய ஒருவன் அடுத்த ஓர் ஆண்டில் சம்பா திக்கக் கூடிய வட்டி வருமானத்தைப் பாண்டு மதிப்பு மாறுவதால் ஏற்படக் கூடிய இலாபநஷ்டத்துடன் ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பான்.

இன்று 100 ரூபாய் கொடுத்து வாங்கிய பாண்டு ஓராண்டு சென்று 4% வட்டியும் 96 ரூபாய் முதலும் தருவதாயின் வட்டி வீதம் 4·16% ஆக மாறியதற்குச் சமானமாகும். ஆகவே எதிர் காலத்தில் வட்டி 4·16%க்கு மேல் உயருமென்று எதிர்பார்க்கப் படுமானல் பணமாக வைத்திருந்து, பின்னர் பாண்டு வாங்குவது சிறந்ததாகும். ஆனல் இன்றைய வட்டி வீதம் 2% ஆகவும் ரூ. 100 மதிப்புள்ள பாண்டு ஓர் ஆண்டில் 2 ரூபாய் வட்டி சம்பாதிப்பதாகவும் இருப்பின், இது வட்டி 2.04%க்கு ஏறியதற்குச் சமம். ஆகவே, பாண்டின் விலை 98க்குக் கீழ் இறங்குமென்று எதிர்பார்த்தால் பாண்டை வாங்காது பணமாக வைத்திருப்பது

சிறந்தது. ஆனால் இந்த இரண்டு உதாரணங்களுக்கும் வேறுபா டொன்றிருக்கிறது. அதாவது தற்போதைய வட்டிவீதம் தாழ்வாக (2%) இருக்கும்போது எதிர்பார்க்கும் வட்டி மாறுதல் சிறு அளவே 0·04% ஆயினும்கூட ரொக்கமாக வைத்திருப்பது சிறந்ததாகிறது; தற்போதைய வட்டி வீதம் உயர்வாக (4%) இருக்கும்போது பெரிய வட்டி மாறுதலை (0·16%) எதிர்பார்த்தால்தான் ரொக்கமாக வைத்திருப்பது சிறந்ததாகும். இது முக்கியமான விஷயம். ஏனெனில் தனமுடையோர் வட்டி தாழ்ந்த நிலையிலிருக்கும்போது எளிதில் ரொக்கமாக மாற்றத் தூண்டப்படுவர். இரண்டாவது, வட்டி தற்போது எவ்வளவுக்கெவ்வளவு தாழ்வாக உள்ளதோ அவ்வளவுக்கு எதிர்காலத்தில் ஏறும் என்று நினைப்பது நியாய மாகத் தோன்றும். இதையே வேறு விதமாகக் கூறின், எவ்வளவுக் கெவ்வளவு இன்று பாண்டு விலை ஏற்றமாக உள்ளதோ அவ்வள வுக்கு அது எதிர்காலத்தில் விழும் என்று நினைப்பதற்கு நியாயமிருக் கிறது. இவ்விதக் கருத்து முக்கியமானது. ஏனெனில் வட்டிதாழ் வாக இருக்கும்போது, வட்டி சிறிது ஏறினால் (அதாவது பாண்டு விலை சிறிது விழுந்தாலும்) முதல் நஷ்டம் வட்டி வருவாயை விழுங்கிவிடும். மூன்றாவதாக, வட்டி தாழ்வாக உள்ளபோது ரொக்கமாக வைத்திருப்பதால் ஏற்படும் வருமான இழப்பு அற்பமாக இருக்கும். ஆகவே பேரத் தேவைக்கும் எச்சரிக்கைத் தேவைக்கும் வைத்திருக்கும் தொகை உயர்வாக இருக்கும். இந்த மூன்று காரணங்களால் வட்டி தாழ்வாக உள்ளபோது ரொக்கத் தேவை அதிகமாக இருக்கும் என்று கூறலாம். நாம் மேலே ரொக்க வைப்புக்கு மாற்று, பாண்டு வைப்பு என்று பேசினோமாயினும், மற்ற வகைச் சொத்து வைப்புக்களுக்கும் மேற்கண்ட முடிவுகள் பொருத்தமாகும்.

ஆகவே யூகவாணிப ரொக்கத் தேவை எதிர்கால வட்டியின் போக்கைப் பற்றிய எதிர்பார்ப்பைப் பொறுத்தது என்று தெரிகிறது. எதிர்கால வட்டி ஏறும் என்று நம்புவோர் பணமாகக் குவித்து வைப்பர். எதிர்கால வட்டி மாறுமென நினைப்பவர்களும், விழும் என்று நினைப்பவர்களும் பாண்டுகளை வாங்குவர். எதிர்பார்ப்பை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள் பல; எளிதில் வரையறை செய்ய முடியா தன. ஆனால் ஒன்று மட்டும் உறுதி. இன்றைய வட்டி எவ்வள வுக்குக் குறைவாயுள்ளதோ, அவ்வளவுக்கு எதிர்கால வட்டி ஏறும் என்ற நம்பிக்கை உறுதியாக இருக்கும். எதிரிடையாக, இன் றைய வட்டி எவ்வளவுக்கு ஏற்றமாக உள்ளதோ அவ்வளவுக்கும் எதிர்கால வட்டி விழும் என்ற உறுதி தோன்றும். இன்றைய வட்டி 2% ஆயின், யாரும் இன்னும் வட்டி விழும் என்று எதிர் பார்க்க மாட்டார்கள். இன்றைய வட்டி 8% ஆக இருப்பின் எதிர்

கால வட்டி இன்னும் ஏறும் என்று யாரும் எதிர்பார்க்க மாட்டார்கள். ஆகவே இன்றைய வட்டி ஏற்றமாயிருக்கும்போது அநேகமாய் யாவரும் பாண்டாகத் தம் தனத்தை வைத்திருப்பர் ; இன்றைய வட்டி மிகக் குறைந்ததாயுள்ளபோது, அநேகமாய் யாவரும் யூகவாணிப நோக்கத்தோடு ரொக்கமாக வைத்திருப்பர் எனலாம். அன்றாடம் ஒவ்வொருவரும் தம் எதிர்பார்ப்புக்கேற்ப தம் தனத்தின் உருவை மாற்றுவார்கள்.

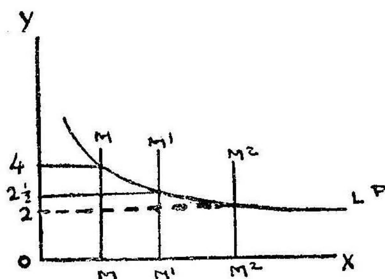
நாம் இதுவரை தற்போதைய வட்டி ஏற்றமானதென்றோ, மிகத் தாழ்வானதென்றோ . மக்கள் நினைத்தால் எதிர்காலத்தில் எதிர்திசையில் வட்டி மாறும் என்று எதிர்பார்ப்புத் தோன்றும் என்றோம். எந்த வட்டி வீதத்தை அவர்கள் அடிப்படையாகக் கொண்டு, அவ்வப்போது காணும் வீதம் ஏற்றமானதென்றோ குறைவானதென்றோ ஒரு கருத்தை அமைக்கின்றனர்? சமீப அனுபவமான வட்டி வீதம் அவர்களின் மனத்தில் ஒரு வட்டி வீதத்தை இயல்பானது (normal) என்று உருப்படுத்துவது இயற்கை. சமீபகால அனுபவத்தைக் கொண்டு இயல்பான வட்டி மட்டம் என்பதொன்றை மனத்தில் சிருஷ்டித்துக்கொண்டு அதன் அடிப்படையில் எதிர்காலப் போக்கு எப்படி இருக்கும் என்று ஒரு முடிவுக்கு வந்து, தனத்தை எந்த உருவில் வைப்பது என்பதை முடிவு செய்து, அதன் வழியாகத் தற்போதைய வட்டி மட்டம் நிர்ணயமாகும். ஆகவே, கீன்சு ' வட்டிவீதம் ஓர் உளச் சார்பான நிகழ்ச்சி' (The rate of intersest is a highly psychological phenomenon) என்றார். மற்றொரு காரணத்தாலும் வட்டி வீதம் ஓர் உளச்சார்புடைய நிகழ்ச்சி எனலாம். ஒருவன் பாண்டு அங்காடியின் அவ்வப்போதைய மனப்பாங்கை உணர்ந்து உச்ச ஆதாயம் அடையும் விதத்தில் நடந்து கொள்வான். பல பாண்டு விலைகளின் எதிர்காலத்தைப் பற்றிப் பலர் பலவிதமான கருத்துக்களை உடையவர்களா யிருப்பார்களாயினும் ஒருபோது பொதுவாகத் தலைதூக்கிய கருத்தொன்றிருக்கும். ஆனால் ஒருவன் மற்றவர்களின் கருத்துக்கு வேறுபட்ட கருத்துடையவனாய், தன் தனத்தை ரொக்கமாகவோ பாண்டாகவோ வைத்திருந்து, வாய்ப்புண்டானபோது இலாபகரமான மாற்று செய்து வெற்றி பெறுவான். பாண்டு அங்காடியில் ஆதாயம் பெறுவது இப்படிப் பிறரது யூகங்களை யூகித்து, தான் ஒரு யூகத்தைச் செய்து அதில் வெற்றி பெறுவதாலாகும். அங்காடியில் எல்லோரும் ஆட்டு மந்தையைப் போல் ஒரு வழியாகச் சாய்வர், அவர்கள் வட்டி ஏறப்போகிறதென்று நினைக்கும்போது. ஒருவன் அவர்கள் எதிர்பார்ப்பதை விட வட்டி ஏறப்போகிறதென்று கருதி ரொக்கமாக வைத்திருப்பான். மற்றொருவன் வட்டி வீழும் என்று நினைத்தால் பாண்டுகளை

வாங்குவான். இந்த முரண்பட்ட கருத்துக்களுக்கிடையில் அங்காடி பேரம் நடந்து எந்தக் கருத்து மற்றதைவிடச் சக்தி வாய்ந்ததாக உள்ளதோ அது நடப்பு வட்டியை நிர்ணயிக்கும்.

நாம் கீன்சுடைய வட்டிக்கோட்பாட்டின் அங்கமான மூன்றுவித ஊக்கிகளையும் பற்றி விரிவாக ஆய்ந்துள்ளோம். இம்மூன்றும் சேர்ந்து ரொக்கத் தேவையை நிர்ணயிக்கின்றன. கீன்சு ரொக்க அளிப்பைப் பற்றிக் கூறியதாவது: பண அளிப்பு (supply of money) அரசாங்கத்தின் ஆணைக்குட்பட்டு மைய பாங்காலும் வணிக பாங்குகளாலும் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. மேற்கண்ட முக்காரணங்களால் தோன்றும் ரொக்கத் தேவையும், இப்படி நிர்ணயிக்கப்படும் பணக்கணியமும் (அளிப்பும்) சேர்ந்து வட்டி வீதத்தை நிர்ணயிக்கின்றன என்பது கீன்சுடைய வட்டிக் கோட்பாடு (இக் கோட்பாட்டை நீர்மை விருப்பக் கோட்பாடு (liquidity preference theory) என்பர்). 'வட்டி என்பது நீர்மை இழப்புக்கு ஊதியமாதலால் ஒரு நேரத்திய வட்டிவீதம் பண முடையோர் அதன் நீர்மையான ஆட்சியைக் கைவிடுவதில் காட்டும் விருப்பமின்மையின் அளவையாகும்...ரொக்க உருவில் தனத்தை வைத்திருக்க உள்ள விருப்பத்துக்கும், கிடைக்கும் ரொக்கக் கணியத்துக்கும் சமநிலை ஏற்படுத்தும் விலை அதுவாகும்.'

(The rate of interest at any time, being the reward for parting with liquidity, is a measure of the unwillingness of those who posses money to part with their liquid control over it......It is the price which equilibrates the desire to hold wealth in the form of cash with the available quantity of cash) என்றார் கீன்சு.

கீன்சுடைய கோட்பாட்டைக்கீழ்க்கண்ட படத்தினால் விளக்கலாம்.



படம் 103
ரொக்க விருப்பம்

LP கோடு வட்டிக்கும் ரொக்க விருப்பத்துக்கும் உள்ள தொடர்பைக் காட்டுகிறது.

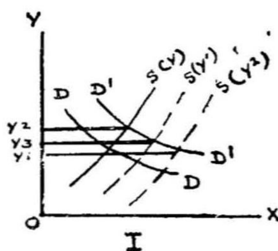
ரொக்க விருப்புநிலை (state of liquidity preference) ஒருவாறிருக்க (அதாவது LP கோடு நிலைபிறழாம லிருக்க) பணக் கணியம் மட்டும் அதிகப்படுத்தப்பட்டால் (முதலிரண்டு ஊக்கி களுக்குள்ள ரொக்கம் மாருதிருக்க) யூகவாணிபத்துக்கு அதிகப் பணம் கிடைக்கப்பெற்று, பாண்டுகளில் இடப்பட்டு, அவைகளின் விலை ஏறுவது மூலம் வட்டி விழும். பணக்கணியம் M ஆக இருக்கும்போது வட்டி 4% ஆகவும், M^1 ஆக விரியும்போது $2\frac{1}{2}\%$ ஆகவும், M^2 ஆக விரியும்போது 2% ஆகவும் விழுகிறது. வட்டி விழ விழ அதிகப்படி பணம் பற்றப்படுகிறது. படத்தில் LP கோடு அமைந்துள்ளபடி, 2%க்குக் கீழ் வட்டி விழுந்ததும், மேற் கொண்டு பணம் எவ்வளவு பெருக்கப்பட்டாலும், வட்டி இறங் குவதில்லை. ஏனெனில், முன்னர்க்கூறியபடி, வட்டி மிகத்தாழ்வாக இருக்கும்போது பின்னர் வட்டி ஏறும் எதிர்பார்ப்புத் தோன்றி, பணத்தை இருப்புச் செய்வார்களே ஒழிய, பாண்டு வாங்கத் துணியமாட்டார்கள். தவிர, 2% வட்டிதான் கிடைக்குமாயின், இந்த அற்பத்துக்காகக் கொடுத்து வாங்கும் சிரமத்தை ஏற்கச் சிலர் விரும்பாமலிருக்கலாம்.

நிற்க, ரொக்க விருப்பு நிலையே மாறி LP கோடு முழுதும் மேலெழலாம்; அல்லது கீழிறங்கலாம். இதனால் வட்டி மாறும். பணவீக்கக் காலத்தில் LP கோடு கீழேயும், மந்தக்காலத்தில் மேலேயும் நகரக்கூடும். பணத்தொகை மாருது M ஆக இருக்கும் போது நீர்மை விருப்புநிலை (L.P.) உயர்ந்தால், நீர்மை விருப் பத்தை நிறைவேற்றுவதற்காகப் பாண்டுகள் விற்கப்படும்; அவை களின் விலைகள் விழுந்து வட்டி ஏறும். ஏறிய வட்டியில் ரொக்க விருப்பால் தேவைப்படும் பணம், கிடைக்கும் பணத்துக்குச் சம மாகி சமநிலை ஏற்படும். பணத்தொகை மாருதிருக்கும்போது நீர்மை விருப்ப நிலை (L.P.) தாழ்ந்தால், எச்சப் பணம் பாண்டாக மாற்றப்பட்டு, பாண்டு விலை ஏறி, வட்டி விழும். விழுந்த வட்டி யில் ரொக்க விருப்பால் தேவைப்படும் பணம் கிடைக்கும் பணத் துக்குச் சமமாகி சம நிலை ஏற்படும்.

கிளாசிகல் கோட்பாடு பற்றிக் கீன்சு

'கிளாசிகல் கருத்துப்படி வட்டிவீதமே முதலீட்டுத் தேவைக்கும் சேமிப்பு அளிப்புக்கும் சமநிலை உண்டாக்குகிறது. சேமிப்பு அதிகப்பட்டால் எப்படியோ வட்டி விழுகிறது; இவ்

வீழ்ச்சி தானுகவே முதற்பொருள் ஆக்கத்லைத் தூண்டுகிறது. சேமிப்புயர்வுக்குச் சமமாக முதற்பொருள் தேவை வளருமளவுக்கு வட்டி விழுகிறது' என்று கிளாசிகல் கோட்பாட்டைப்பற்றிக் குறிப் பிட்டுவிட்டு, இவ்வித வாதம் தவறென்பதை விளக்கப் புகுகிறுர். மொத்தச் சேமிப்பும் முதலீடும் சமம் என்று கிளாசிகல் முடிவை கீன்சு ஒப்புக்கொள்கிறுர். ஆனுல் இச்சமப்பாடு ஏற்படும் முறை யைப் பற்றிய கிளாசிகல் விளக்கத்தை ஏற்கவில்லே. சேமிப்பு நிகழுமானுல் இன்றியமையாது அந்த அளவுக்கு முதலீடு நிகழு மென்பதை ஏற்கவில்லே. முதலீட்டைப் பொறுத்தமட்டில் கிளாசிகல் முதலீட்டுத் தேவைக்கும் (investment demand) தனது இறுதிநிலே முதல் திறனுக்கும் (marginal efficiency of capital) முக்கியமான வேறுபாடு ஒன்றுமில்லே என்று ஒப்புக்கொள்கிறுர். ஆனுல் சேமிப்பு நாட்டத்தைப் பற்றிப் பேசப்புகும்போதுதான் வேறுபாடு துவங்குகிறது என்கிறுர். கிளாசிகல் கொள்கைப்படி நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பு, அதாவது சேமிப்பு, வட்டி வீதத்தைப் பொறுத்தது. குறிப்பிட்ட வருமானத்திலிருந்து (given income) செய்யப்படும் சேமிப்பை நிர்ணயிக்கும் சக்திகளில் முக்கியமான ஒன்று வட்டி என்று ஒப்புக்கொண்டாலும், சேமிப்பு வருமானத் தையே முக்கியமாகப் பொறுத்தது என்றும், நாட்டின் வருமானக் கணியம் ஓரளவிலிருக்க, அதிலிருந்து செய்யப்படும் சேமிப்பு வட்டி வீதத்தைப் பொறுத்திருக்குமென்றும் கூறுகிறுர்., முதலீடும் வட்டி வீதத்தைப் பொறுத்திருக்குமாதலால் சேமிப்பு அளிப்பும், முதலீட்டுத் தேவையும் சமமாகும் நிலேயில் நடப்பு வட்டி அமையும்.



படம் 104
வட்டியும் வருமானமும் சேமிப்பும்

ஆனுல் முதலீட்டுத் தேவைக்கோடு மாறினுல், பழைய சேமிப்பு அளிப்புக் கோட்டை வைத்துக்கொண்டே புது வட்டியை நிர்ண யிக்க முடியாது என்பது கீன்சுடைய கருத்து. படத்தில் DD கோடு D^1D^1 ஆக உயரும்போது வட்டி r^1லிருந்து r^2ஆக மாறுவதாகக் கிளாசிகல் கருத்தினர் கூறுவர். இது தவறு என்பார்

கீன்சு. ஏனெனில் SS கோடு ஒரு குறிப்பிட்ட வருமானக் கணி யத்தில் பல வட்டிவீதங்களில் செய்யப்படும் சேமிப்பைக் காட்டு கிறது. DD கோடு நகரும்போது, முதலீடு பெருக்கத்தினுல் நாட்டு வருமானம் உயரும். இதனுல் புதுவருமானக் கணியம் ஒன்று ஏற்படும். அதற்குரிய புதிய SS கோடொன்று புதிதாகத் தோன்றும். கிளாசிகல் வட்டி நிர்ணயப்படம் புது வருமானக் கணியம் எவ்வளவு இருக்குமென்பதையோ அதுவே புது SS கோடு எது என்றே காட்டச் சக்தியற்றதாகையினுல், புது D^1D^1 கோடு எந்தச் சேமிப்புக் கோட்டை வெட்டும் என்று தெரிவிக்க வழியில்லை. நீர்மை விருப்பமும் பணக்கணியமும் சேர்ந்து ஒரு வட்டி வீதத்தை நிர்ணயித்திருப்பின், அந்த வட்டி வீதத்தைக்கொண்டு வருமானக் கணியம் எதுவாயிருக்கும், சேமிப்புக்கோடு எதுவாயிருக்கும் என்று அறியலாம். உதாரண மாக வட்டி r^3 யாக இருக்குமானுல் அதற்குரிய வருமானமும் சேமிப்பும் $S(Y^1)$ கோட்டால் காட்டப்படும். கிளாசிகல் SS கோடும் DD கோடும் யாதொன்றையும் புலப்படுத்துவன அல்ல. வட்டி வீதம் தெரிந்தால் இவைகளைக்கொண்டு வருமானக் கணி யத்தை அறியலாம். வட்டி r^1 ஆகவே இருந்தால் (அதாவது நேர்மை விருப்பம், பணக்கணியம் ஆகியவற்றில் மாறுதலொன்று மில்லாமையினுல் வட்டி மாருதிருந்தால்) பழைய DD கோடு S(Y) கோட்டை வெட்டியதற்கு நேராக, $S(Y^2)$ புது D^1D^1 முத லீட்டுக் கோட்டை வெட்டுவதனுல், Y^2 புது வருமானக் கணிய மாக இருக்கும். ஆகவே வட்டிக்கும் முதலீட்டுக்கும், வட் டிக்கும் சேமிப்புக்கும் பிணைப்புண்டாக்கிய கிளாசிகல் கோட் பாடு வட்டி நிர்ணயத்துக்கு உதவ வல்லதன்று. வட்டி தெரிந் திருந்தால் வருமான மட்டத்தை மட்டும் காட்டவல்லது; அல்லது வருமான மட்டம் கொடுக்கப்பட்டிருந்தால் வட்டி யாதாயிருக்க வேண்டுமென்று கூறலாம்.

கீன்சுக் கோட்பாட்டின் குறைபாடு

கிளாசிகல் கோட்பாடு புறக்கணித்த சில தேவை, அளிப்பு அம்சங்களை இவரது கோட்பாடு கருதுகிறது. பணத்தை ஆளும் சமூகத்தில் வட்டியைப் பண ஆட்சிக்குக் கொடுக்கும் விலையாகக் கீன்சு வற்புறுத்துவது சாதாரண மக்கள் கருத்துக்குப் பொறுத்த மானதாகத் தோன்றுகிறது. ஆனுல் கீன்சுடைய வட்டிக் கோட் பாட்டில் சேமிப்பு இடம் பெறக் காணேம். அவரது கொள்கைப்படி சேமிப்புயர்ந்தால் வருமானம் குறைந்து, பேரத்துக்குத் தேவைப் படும் பணத்தொகை குறைந்து இது யூகபேரத்துக்குள்ள தொகையை அதிகப்படுத்தி வட்டியைக் குறைக்கலாம். நேரடி

யாக வட்டியை நிர்ணயிக்காது இதுபோலவே வட்டி நிர்ணயத்தில் முதற்பொருள்களின் ஆக்கத்துக்கும் (productivity of capital) இடமில்லை. இறுதிநிலை முதல்திறன் (marginal efficiency of capital) வட்டியால் பாதிக்கப்படுவதாகத் தெரிவிக்கவில்லை. முதற்பொருளை ஆண்டு செய்யும் உற்பத்தி ஆக்கமிக்கதென்பதும், ஆகவே முதற்பொருளைப் பெற நிதி தேவைப்படுகிறதென்பதும், ஆக்கத்திலிருந்து வட்டி செலுத்துவது சாத்தியமாகும் என்பதும் மறுக்க முடியாதன. வறிய நாடுகளில் (poor countries) முதல் கிடைப்பது அருமையாக உள்ளதும் இறுதிநிலை ஆக்கம் ஏற்றமாக உள்ளதென்பதும் தெரிந்ததே. பணத்தைப் பெருக்கினுல் மட்டும் நிலையை மாற்ற முடியாது. பொருளாதார முன்னேற்றமுடைய மேனுடுகளில் பணச்சார்பான சக்திகள், சேமிப்புச் சக்தியைவிட முக்கியமானதாக இருக்கக்கூடும். ஆனுல் அங்கும் இறுதி நிலை ஆக்கம் உயருமானுல் வட்டியும் உயருமென்பதில் ஐய மில்லை. தவிர, கீன்சுடைய கொள்கையில் ஒரு நேர வட்டி, எதிர் கால வட்டியைப்பற்றிப் பலரது பல்வேறுபட்ட எதிர்பார்ப்புகளின் விளைவால் நிர்ணயிக்கப் படுவதாகத் தோன்றும். ‘The rate of interest is what it is because it is expected to become other than it is; if it is not expected to become other than it is, there is nothing left to tell us why it is what it is.’ என்ற ராபர்ட்சன் கூற்று, கீன்சுக் கோட்பாட்டின் குறையைச் சித்தரிக்கிறது.

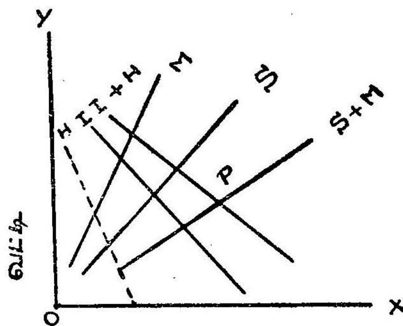
கடன்நிதிக் கோட்பாடு
(Loanable funds Theory of Interest)

சேமிப்பையும் முதலீட்டையும் (அதாவது ஆக்கத்தையும்) முற்றும் புறக்கணிக்கும் (கீன்சு) கோட்பாடு திருப்திகரமானதாக இருக்க முடியாது. பணஉருவில் கடன் பேரம் நடைபெற்ற போதிலும், அடிப்படையில் உண்மைப் பொருள் சம்பந்தமான சக்திகள் (real forces) உள்ளதைப் புறக்கணிக்க முடியாது. வட்டி, சேமிப்பின் ஊதியம் என்று சொல்வது தவறென்பதுண்மை; அது கடன் அளிப்புக்குக் கைம்மாறு என்பது சிறப்பானது. ஆனுலும் கடனளிப்புக்கு அடிப்படை சேமிப்பென்பதை மறுக்க முடியுமா? முடியாது. ஆயினும், கடனளிப்பு முழுவதும் நிகழ்கால சேமிப்பிலிருந்துதான் வருகிறதென்றும் கூறமுடியாது. இந்தக் குறைபாட்டைக் களையத் தோன்றியதே கடன் நிதிக் கோட்பாடு. இக்கோட்பாடு கடன்நிதிகள் வரும் துறைகளையும் அவைகளுக் குள்ள தேவைகளையும் ஆய்ந்து கடன்நிதி அளிப்பும் தேவையும் வட்டியை நிர்ணயிக்கிறதென்று கூறுகிறது. கடன்நிதி நான்கு

துறைகளிலிருந்து வருகிறது. அவையாவன: (1) நிகழ்கால சேமிப்பு. (2) முற்கால சேமிப்பு, பண்ட இருப்பு அல்லது நிலை முதற்பொருள்களாயிருந்து பின் தேய்மான நிதியாய் (முதலீட்டை நாடி) அங்காடிக்கு வருவது. (3) முற்காலத்தில் சேமித்துக் குவித்து வைக்கப்பட்டிருந்தது (hoarding). (4) அரசாங்கத்தாலோ பாங்குத் திட்டத்தாலோ சிருட்டிக்கப்பட்ட புதுப்பணம் (new money creation). கடன் நிதிக்குள்ள தேவையும் நான்கு துறைகளிலிருந்து வருகிறது: (1) புதுப் பண்ட இருப்பு அல்லது நிலை முதற்பொருளில் செலவிட (2) இவைகளின் பராமரிப்புக்குச் செலவிட (3) குவித்து வைக்க (4) நுகர்ச்சிக்குச் செலவிட.

மேற்கூறிய நிதியங்கள் அனைத்துமே அங்காடிக்கு வருவதில்லை. இரண்டு பட்டியல்களிலும் முதலிரண்டினங்களையும் அளிப்பவர்களும் தேவைப்படுபவர்களும் ஒரே ஆசாமிகளாக இருக்கக்கூடும். இவர்களை அங்காடி வட்டி மாறுதல்கள் பாதிக்க மாட்டா. மீதி நிதி இனங்களே அங்காடி பேரத்துக்குட்படுவன. இவைகளின் அளிப்புக்கும் தேவைக்கும் சமநிலை உண்டாக்கும் விலைதான் அங்காடி வட்டி. இதுவே கடன்நிதிக் கோட்பாடு.

இந்தக் கோட்பாட்டைக் கீழ்வரும் படம் விளக்குகிறது.

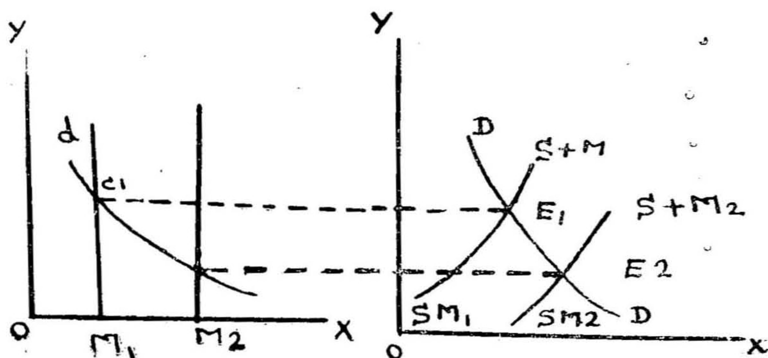


படம் 105
கடன் நிதிக் கோட்பாடு

S = திட்டமிட்ட சேமிப்பு
M = புதுப்பணம்
S+M = மொத்தக் கடன் நிதிகள்
I = முதலீட்டுத் தேவை
H = குவிப்புத் தேவை (நீர்மைத் தேவை)
I+H = மொத்தத் தேவை

I+H-ம், S+M-ம் வட்டியை நிர்ணயிக்கின்றன. இப்படத்தில் நுகர்ச்சித் தேவை I–யில் அடங்கியதாகக் கொள்ளலாம். அல்லது S-என்பது நுகர்ச்சித் தேவைக்குப் போனது போக மீதி என்று கொள்ளலாம்.

மேலே மூன்று கோட்பாடுகள் கொடுக்கப்பட்டன. முதலிரண்டும் முரண்பட்டனவென்றும், மூன்ருவது சமரசக் கோட்பாடு (electic theory) என்றும் கூறலாம். உண்மையில் முதலிரண்டுக்குமே முரண்பாடில்லை என்று கூற இடமுண்டு. கீன்சுடைய கோட்பாடு பாங்குக் கடன் பணத்தை முன்னணியில் வைக்கிறது. பாங்குத்திட்டம் சிருட்டி செய்த பணத்தொகை அளிப்பை உயர்த்துகிறது என்று கொள்வோமானல் முரண்பாடு மறைந்து விடும். மைய பாங்கு திறந்த அங்காடியில் பாண்டுகளை வாங்கிப் பணத்தொகையைப் பெருக்கினுல், அது பாண்டுகளின் விலையை உயர்த்தி வட்டியைத் தாழ்த்தும். முதலீடு செய்பவர்கள் தமது கையில் பணம் மிகுந்திருப்பதைக் கண்டு பங்குகள் வாங்க முற்படுவர். இதனுல் முதலீடு தூண்டப்படும். வணிக பாங்குகள்



படம் 106

பாங்குப் பணமும் வட்டியும்

தங்கள் ரொக்க ரிசர்வு உயர்ந்திருப்பதைக் கண்டு போட்டியிட்டுக் கடன் கொடுக்க முன்வருவதாலும் வட்டி இறங்கலாம். மேற்கண்ட படம் இரண்டு கோட்பாடுகளுக்கும் முரணின்மையைக் காட்டுகிறது. பணக்கணியம் M^1 லிருந்து, M^2 ஆகும்போது வட்டி C^1 லிருந்து E^2 ஆகவிழுந்து ஏற்றமான பணக்கணியம் பற்றப்படும் என்று கீன்சுடைய கோட்பாடு கூறும். கிளாசிகல் கோட்பாடு, பணக்கணியம் அதிகப்பட்ட அளவுக்கு SM^1 கோடு

நகர்ந்து SM^2 கோடாக நின்று அதே அளவுக்கு வட்டி விழும் என்று கூறும்.

நிற்க, கீன்சு, நீர்மை இழக்க விருப்பின்மை வட்டி மட்டத்தை நிர்ணயிக்கிறதென்று கூறுகிறார். அதேபோது நுகர்ச்சித் தவிப்புக்குள்ள எதிர்ப்பும் வட்டிமட்டத்தை நிர்ணயிக்கிறது என்று கூறுவதில் தவறில்லை. வட்டியானது, செலவிடாமைக்குச் சன்மானம் என்பது தவறு ; குவித்து வைக்காமைக்கு சன்மானம் என்று சொல்ல வேண்டும் என்பார் கீன்சு. இந்த வாதத்தைக் கேலி செய்ய ராபர்ட்சன் கூறிய ஓர் உபமானம் உருசிகரமானது. ஒரு பள்ளிப்பையனிடம் 'நீ ஓட்டப்பந்தயத்தில் ஜெயித்தால் உனக்கு ஓர் ஆப்பிளாவது, ஆரஞ்சாவது சன்மானம் கிடைக்கும்' என்று கூறப்பட்டது. பையன் வென்றான். ஆரஞ்சுப் பழத்தை விரும்பிப் பெற்றான். அவன் தாய் 'ஆரஞ்சு எப்படிக் கிடைத்தது?' என்று கேட்டாள். பையன், 'ஆப்பிளை உண்ணாததற்காகப் பெற்றேன்' என்றுதான் கூறவேண்டுமா? அவன் பெருமிதத்தோடு 'பந்தயத்தை இழக்காததற்காகப் பெற்றேன்' என்று கூறலாகாதா? ஒரு மனிதன் தன் தனத்தை ரொக்கமாய்க் குவிக்கலாம்; முதலீடு செய்யலாம் ; நுகரலாம். அறிவாளி ஒருவன் நீர்மை இழப்புக்குச் சன்மானமும், முதலீட்டுச் சன்மானமும், நுகர்ச்சியில் பெறும் இறுதி நிலை வருவாயும் மூன்றும் தம்முள் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்கச் செய்ய முயல்வான் என்பது தவறா ? என்கிறார் ராபர்ட்சன்.

சூன்ய வட்டி (Zero rate of interest) சாத்தியமா ?

கிளாசிகல் கொள்கைப்படி வட்டி சூன்யமாகலாம்; அதற்குக் கீழும் இறங்கலாம். சேமிப்புப் பெருகியும், தேவை அற்பமாயும் இருப்பின் வட்டி பெறுவது முடியாது. சேமிப்பைப் பாதுகாப்போருக்கு வட்டி கொடுக்க வேண்டிய நிலையும் வரலாம். முதற்பொருளில் இடுவது வழக்கமாக இல்லாத ஒரு காலத்தில் இவ்வித நிலை இருந்ததென்பது வரலாறு. ஆனால் இப்போது மனிதத் தேவை வளர்ந்து கொண்டே இருக்கும் நிலையில், முதற்பொருள்களுக்குத் தேவை எல்லையின்றி வளரும் நிலையில், தொழில் நுட்ப மாறுதல்கள் ஏற்பட்டிருக்கும் இந்நாட்களில், முதலுக்குத் தேவை சேமிப்பைவிட ஏற்றமாகவே இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கலாம்.

இயல்முறையில் (theoretically) கிளாசிகல் கோட்பாட்டின் கீழ் வட்டி சூன்யமாகலாம். ஆனால் கீன்சுடைய நீர்மைவிருப்பக் கோட்பாட்டின்படி ஒரு மட்டத்துக்குக்கீழ் வட்டி வீழ முடியாது.

ஏனெனில் அதற்குமேல் மீண்டும் வட்டி ஏறும் என்ற எதிர்பார்ப்பில் எல்லோரும் ரொக்கத்தை முழுதும் இருப்புச் செய்வர். பாண்டுகளை வாங்கமாட்டார்கள். பாண்டுகளின் விலை விழுந்து வட்டி ஏறும். இங்கிலாந்தில் 2 அல்லது 2½%க்குக் கீழ் வீழாதென்பது கீன்சுடைய கருத்து.

முதலங்காடியும் (Capital market) வட்டி வேறுபாடுகளும்

பண அங்காடியைப் பற்றி வேறு நூலில் பார்க்கவேண்டும். இந்த அங்காடியில் பணம் அளிக்கவும், வாங்கவும்படுகிறது. இந்த அங்காடியில் பேரத்துக்குள்ளாகும் பணத்தில் ஒரு சிறு பகுதியே சேமிப்பிலிருந்து வந்து முதற்பொருள் வாங்க ஆளப்படுகிறது. கம்பனிகள் தங்கள் பங்குகளை (shares), டிபன்சர் பாண்டுகளை (debenture) விற்கும்போதுதான் முதலீட்டுத் தேவை அங்காடியில் தென்படுகிறது. மற்றப்படி அங்காடியில் காண்பதெல்லாம் உரிமைக் கருவிகள் (titles) வாங்கவும் விற்கவும் படுவதே. இந்த உரிமைக்கருவிகள் கடன் தந்த பணத்துக்கும் வட்டிக்கும் உரிமையோ, இலாபப் பங்கீட்டுக்கு உரிமையோ தருவனவாக உள்ளன. கடன்கள் (loans) முதலைத் திருப்பிப் பெறும் உரிமையைத் தருகின்றன. ஆனால் முதலீடுகள் (invest-ments) இவ்வித உரிமையைத் தருவதில்லை. கடன்களில் (loans) முக்கியமான வகைகள் (1) குறுங்காலக் கடன்கள் (short-term loans),(2) நெடுங்காலக் கடன்கள் (long-term loans). குறுங்காலக் கடன்களுக்கு உதாரணமாயிருப்பன: கருவூல உண்டியல்கள் (treasury bills), மாற்று உண்டியல்கள் (bill of exchange), புரோநோட்டுகள், பாங்குகள் தரும் கடன்கள். நெடுங்காலக் கடன்களுக்கு உதாரணமானவை: அரசாங்கக் கடன் பாண்டுகள், சேமிப்பு சர்டிபிகேட்டுகள் போன்றனவும், தவணைச் செலுத்து ஒப்பந்தங்களும் (hire purchase contracts), டிபன்சர்களும். முதலீடுகள் எனப்படுபவைகளுக் குதாரணம் பலவிதத் தொழிற்பங்குகள் (industrial shares). ஆகவே பண அங்காடியில் புரளும் சொத்துக்கள் (assets) மேற்கண்ட பல கடன்வகைகளும் பங்குகளும். ஒவ்வொருவகைச் சொத்துக்கும் தேவையும் அளிப்பும் உண்டு. அதை விற்போர் பணத்தேவையுடையவர்; அதை வாங்குவோர் பண அளிப்புச் செய்பவர். ஆகவே ஒவ்வொன்று சம்பந்தமாகவும் ஒரு பண அங்காடிப் பகுதி உள்ளதாகவும், ஒவ்வொன்றிலும் சொத்தின் விலை நிர்ணயமாவது மூலம் வட்டி வீதம், விளைவு வீதம், ஒன்று நிர்ணயமாவதாகவும் கொள்ளலாம். வாங்குவோர் தன்மைகள் பலவிதமாகவும், கொடுப்போர் தன்மைகள் பலவிதமாகவும் உள்ளவரை

யில் இவ்விதமாகப் பண அங்காடியில் பிரிவுகள் இருப்பது இன்றி யமையாததாகும். இவைகளுக்குள் பணம் ஒன்றுக்கொன்று பாயும் என்று கொண்டால், எல்லாவற்றிலும் விளைவு வீதம் ஒன்ருகத்தானே இருக்கவேண்டும். ஆனால் ஒருபோது அங்காடியில் காண்பது பல வட்டி வீதங்களையேயாகும். இப்படி வேறுபடுவதற்குப் பல காரணங்கள் கூறலாம்.

ஒரு காரணம் பண அங்காடியில் நிறைகுறைவு (imperfection) காணப்படுவதாக இருக்கலாம். கடன் கொடுப்போர், வாங்குவோரிடையே அறியாமை காணப்படலாம். அரசாங்கம் சிலவகைப் பேரங்களுக்குத் தடையோ கட்டுப்பாடோ விதித்திருக்கலாம். பண அங்காடிப் பகுதிகள் சிலவற்றில் அளிப்பு விஷயத்தில் சர்வாதீனம் இருக்கலாம். ஆனால் இவ்வகைக் குறைபாடுகளைக் கொண்டே நாம் காணும் வட்டி வேறுபாடுகளை விளக்கிவிட முடியாது. நிறை குறைவற்ற அங்காடியிலும் விளைவுகள் வேறுபடுவதற்குக் காரணங்கள் பல உண்டு. (1) வட்டி வேறுபாட்டுக்குக் காரணம் பலவகைக் கடன்களுக்குப் பல வேறளவில் செலவு உண்மையாக இருக்கலாம். கடன் கேட்போனின் நடத்தையையும் பொருளாதார நிலையையும் அறிவதற்கும், கடன் கணக்கை நிர்வகித்து வசூல் செய்வதற்கும் செலவுகள் வேறுபடலாம். சிறுகடன் தொகைகளின் சராசரிச் செலவு பெருந்தொகைக் கடன்களின் சராசரிச் செலவைவிட ஏற்றமாக இருக்கும்.

(2) ஆபத்து வேறுபாடும் (difference in risk) காரணமாகலாம். ஒருவகை ஆபத்து, கடனாளி திருப்பிக் கொடுக்காத ஆபத்து. ஆளுக்கு ஆள் இவ்விஷயத்தில் வேறுபாடு காணப்படும். ஆபத்தின் அளவு கடனாளி தரும் ஈட்டை (security)ப் பொறுத்தது. இரண்டாவது வகை, வட்டி வீத மாறுதலால் கடன் உரிமை (title to debt)யின் மதிப்பு மாறுவது. உதாரணமாக, பாண்டு, பங்குகளின் மதிப்பு மாறுவது. பொதுவாகக் குறுங்காலத்தில் முதிர்வுடைய கடன்களைக் காட்டிலும் நெடுங்காலத்தில் முதிர்வுடைய கடன்களில் இவ்வித ஆபத்து அதிகம்.

(3) நீர்மையில் வேறுபாடு (differences in liquidity) காரணமாக இருக்கலாம். குறுங்காலக் கடன்கள் நெடுங்காலக் கடன்களைவிட நீர்மை மிக்கவை. அரசாங்கக் கடன்கள் தனியார் கடன்களைவிட நீர்மை மிக்கவை. அடைமானங்கள், போக்கியங்கள் நீர்மை குறைந்தவை.

(4) வரிப் பொறுப்பு வேறுபாடு (differences in tax-liability) துறைக்குத்துறை விளைவை வேறுபடச் செய்யலாம். கூட்டுறவுத் துறைப் பங்குகளிலும், அல்லது தேசீயப் பாண்டு களிலும் செய்த முதலீடுகளிலிருந்து பெறும் வருமானங்கள் குறைந்த வரிக்குட்பட்டிருப்பின் இவைகளைக் குறைந்த வட்டியுடன் விற்கமுடியும்.

குறுங்கால வட்டிகளுக்கும் நெடுங்கால வட்டிகளுக்கும் தொடர்பு

பண அங்காடியில் அநேகவகை உரிமைக் கருவிகள் (claims or titles) விற்கவும் வாங்கவும் படுகின்றன என்றும், அவைகளின் விளைவுகள் (yields) வேறுபடுகின்றன என்றும், காரணம் என்னவென்றும் ஆராய்ந்தோம்.

இப்போது குறிப்பாகக் குறுங்கால வட்டிக்கும் நெடுங்கால வட்டிக்கும் உள்ள தொடர்பை ஆராய்வோம். குறுங்கால செக்கூரிடி சில மாதங்களில் முதிர்வதாகையினால் அடிக்கடி அதைத் திரும்பத் திரும்ப மாற்றவேண்டி வரும். இடைக்காலத்தில் வட்டிவீதம் மாறுமானால் விளைவு மாறும். ஆனால் முதல் மதிப்புக்கு ஆபத்து அநேகமாக இருக்காது. உண்டியல்கள் முதல் மதிப்பில் ஆபத்தற்றன ; ஆனால் வருமானம் மாறும் ஆபத்துடையன. பாண்டுகள் (நெடுங்கால செக்கூரிடிகள்) வருமானத்தில் ஆபத்தற்றன ; ஆனால் முதல் மதிப்பு மாறும் ஆபத்துடையன. இவ்வித வேறுபாடுடைய இரண்டுவித உரிமைகளின் விளையுளுக்குள் எந்தவிதத் தொடர்பு காணப்படும் என்பதே இங்கு ஆராயப் புகுந்தது. பாண்டு, ரொக்கம் ஆகிய இரண்டினுக்கிடையே உச்ச இலாபத்தை நோக்கி மாற்றுவது போல் பாண்டு, உண்டியல் இரண்டுக்கிடையே மாறுதல் நடைபெறுமெனலாம். இரண்டு வகையிலும் பெறக்கூடிய விளைவு (இலாபவீதம்) ஒன்றுனபோதுதான் மாற்றுவது (switching) நிற்கும். கடன் கொடுப்போர் மட்டுமன்றி, கடன் வாங்குவோரும் வட்டிப் பளுவைக் குறைக்கும் நோக்கத்தோடு பலவகைக் கடன் பெறு முறைகளுக்குள் மாற்றுவர். ஆகவே உண்டியல் விளைவும் பாண்டு விளைவும் வேறுபடாது. ஆனால் ஒன்றின் விளைவு உயர்ந்தால் (தாழ்ந்தால்) மேற்கூறிய மாற்று நடைபெற்று, மற்றொன்றிலும் விளைவு உயர்வு (தாழ்வு) பரவும்.

இப்படி ஒன்றின் போக்கு மற்றொன்றைப் பாதிக்கும் என்பது உண்மையாயினும், பாதிப்பு (மாறுதல்) இரண்டிலும் சமமாக

இருக்காது. சாதாரணமாகக் குறுங்கால வட்டி வீதம் நெடுங்கால வீதத்தைவிட அதிகமான பிறழ்ச்சி (volatility) உடையதாகக் காணப்படுகிறது. இதற்குக் காரணம் என்னவெனில், வட்டி மட்டம் மாறுதல்கள், எதிர்கால வட்டிகளின் கோப்பை (pattern of interest rates) முழுதும் அதே அளவில் மாற்றும் என்று யாரும் நினைப்பதில்லை. ஒருபோது வட்டி வீதங்கள் உயரும் போல் தோன்றுவதாகக் காணப்படுகின்றன என்று வைத்துக் கொள்வோம். அநேகமாக, இது எதிர்பார்ப்பைப் பாதிக்காமலே விடலாம். உதாரணமாக, இருவகை வட்டிவீதங்களும், 3% ஆக இருப்பதாகவும், இப்போது குறுங்கால வட்டி சற்று உயர்வ தாகவும், மக்கள் இன்னும் ஓராண்டில் இரண்டும் மீண்டும் 3% வீதத்துக்குத் திரும்பும் என்று நம்புவதாகவும் வைத்துக் கொள்வோம். இதுவரை பழைய 3% பாண்டு ஒன்று ரூ. 100-க்கும், 6% பாண்டு ஒன்று ரூ. 200-க்கும் விற்கப்பட்டதாகவும் வைத்துக்கொள்வோம். இப்போது குறுங்கால வட்டி 5% ஆக உயர்ந்ததாயின், தனமுடையோர் பாண்டை உண்டியலாக மாற்ற முனைவர். கடன் வாங்குவோர் பாண்டு விற்றுக் கடன் வாங்க முயல்வர். இவ்வித மாற்று நடக்காதிருக்க, நெடுங்கால வட்டியும் உயரவேண்டும். நெடுங்கால வட்டி 3% ஆகவும், குறுங்கால வட்டி 5% இருக்கும்போது தனமுடைய ஒருவன் பாண்டுகளைத் தற்போது விற்று, உண்டியல்களை வாங்கி, ஓராண்டு வைத்திருந்து 5% சம்பாதித்து, உண்டியல் முதிர்வால் பெற்ற தொகையைக் கொண்டு மீண்டும் பாண்டு வாங்கிக் கொள்ளலாம். உருமாற்றுவதால் 2% ஆதாயம் ஏற்படுகிறது.

ஆனால் எல்லோரும் இப்படி உடனே பாண்டை விற்று, உண்டியல்களை வாங்க முனையும்போது 3% பாண்டின் விலை 98 ரூபாயாக வீழலாம். இப்படி நடந்தால் உருமாற்றுவதில் பலனில்லை. முதல் நஷ்டம் வட்டி இலாபத்தை விழுங்கிவிடும். பாண்டின் விலை வீழ்ச்சி வட்டி உயர்ந்ததற்குச் சமானம். $\frac{100}{98} \times 3\% = 3{\cdot}02\%$ இந்த வீதத்தில் கடன் வாங்குவோர் குறுங்காலக் கடன் வாங்குவதிலிருந்து நெடுங்காலக் கடன் வாங்குவதற்கு மாறமாட்டார்கள். ஏனெனில் இந்த ஆண்டில் அவர்கள் வட்டியில் ஆதாயம் கண்டாலும், அடுத்த ஆண்டு முதற்கொண்டு ஏற்றமான நெடுங்கால வட்டி (3·02%) கொடுக்க வேண்டிவரும். ஆகவே நெடுங்கால பாண்டின் வட்டி குறுங்கால உண்டியல் வட்டியைப் பின்பற்ற முடியாதாகிறது. ஆனால் இந்த முடிவு, அடுத்த ஆண்டில் பழையபடி வட்டி இரண்டு வகைக்கும்

3% ஆகும் என்ற எதிர்பார்ப்பு அடிப்படையில் பெறப்படுகிற தென்பதை மறக்கக்கூடாது.

எதிரிடையாக, வட்டி மாறுதல் நிரந்தரமாக நிலைக்கட் போகிறதென்று எதிர்பார்க்கப்படின், நெடுங்கால வட்டியும் குறுங்கால வட்டியைப் பின்பற்றி மாறும். பாண்டை உண்டியலாக நிரந்தரமாக மாற்ற முயல்வது மூலம், பாண்டு விலை விழுந்து, அதன் வட்டியும் 5%-க்கு உயர்ந்துவிடும். உண்மையில் நெடுங்கால வட்டிவீதம் அதிகப்படியாகவும் ஏறக்கூடும். எதிர் காலத்தில் எல்லா வட்டிகளும் தொடர்ந்து ஏறிக்கொண்டே போகும் என்று எதிர்பார்க்கப்படின், இது காணப்படும். ஏனெனில் குறுங்கால வட்டி அண்மை எதிர்கால சக்திகளை மட்டுமே அனுசரிக்கிறது; நெடுங்கால வட்டி நெடிய எதிர்கால சக்திகளையும் அனுசரிக்கிறது.

இதுவரை, நெடுங்கால வட்டியைவிடக் குறுங்கால வட்டி ஏன் அதிகம் நெளிவுடையது என்று கண்டோம். அடுத்த கேள்வி, நெடுங்கால வட்டிகளின் சராசரியும், குறுங்கால வட்டிகளின் சராசரியும் எந்தத் தொடர்புடன் காணப்படும் என்பது. சில காலங்களிலும், இடங்களிலும் இரண்டும் ஒன்றுயிருக்கும் போக்குக் காணப்படுகிறது. (உதாரணமாக இங்கிலாந்தில் 19-ம் நூற்றுண்டில்). வேறு காலங்களிலும் இடங்களிலும் நெடுங்கால வட்டிகளின் சராசரி ஏற்றமாகக் காணப்படுகின்றது. குறுங்கால வட்டிகள் ஏற்றமாயிருக்கக் காண்பது எப்போதாவது காணப்படும் புதுமையாக இருக்கிறது. கடன் வாங்குவோரிலும், கொடுப் போரிலும்,பெரும்பாலோர் கடன்கால வேறுபாட்டைப் புறக்கணிக் கவும், இருவகை அங்காடிகளிலும் செலவும், விளைவும் ஒன்று யிருக்கவும் காண்போமானல், இரண்டு வீதங்களின் சராசரி மட்டங்களும் நெடுங்காலத்தில் ஏறக்குறைய ஒன்றாக இருக்கலாம். ஒருவகையில் வட்டி குறைந்தால் வாங்குவோர் அதை ஆள்வர்; கொடுப்போர் மறுப்பர், மற்றதை விரும்புவர். இதனல் இரண்டு அங்காடிகளிலும் வீதச் சமப்பாடு மீண்டும் நிலைபெற்றுவிடும். ஆனல் இதற்கு வேண்டிய நிபந்தனைகள் நிறைவேறுமா ? செலவும் விளைவுகளும் ஒன்றுயிருப்பினும் கால வேறுபாட்டைப் புறக்கணிப் பவர்களாக இருக்கக் காண்பதரிது. குறுங்காலக் கடன் வருமான ஆபத்தும், நெடுங்காலக் கடன் முதல் ஆபத்தும் உடைமையால், வேறுபாட்டைக் கருதவே செய்வர். அநேகமாகக் கொடுப்போர் எல்லோரும் முதலுக்கு ஆபத்தில்லாமலிருக்கவே நினைப்பர்; ஆகவே, குறுங்காலக் கடனைக் கொடுக்கவே விரும்புவர். ஆனல் கடன் வாங்குவோர் முதலீட்டுக்கு வாங்குபவர்க ளாகையினல்

நெடுங்காலக் கடனையே விரும்புவர். இவ்வித மனப்பாங்குகளின் விளைவென்னவெனில், நெடுங்கால சராசரி வட்டியும், குறுங்கால சராசரி வட்டியும் சமமாக இருப்பின், குறுங்காலக் கடன் அளிப்பு, தேவையைவிட எச்சமாகவும், நெடுங்காலக் கடன் அளிப்பு, தேவையைவிடக் குறைவாகவும் காணப்படும். ஆகவே நெடுங் கால வட்டிகளின் சராசரி, குறுங்கால வட்டிகளின் சராசரியைவிட ஏற்றமாகவே இருக்கக் காணப்படும். இரண்டு அங்காடிகளிலும் காணப்படும் இந்த வேறுபாடுதான் நிரந்தரமாக வட்டி வேறு பாட்டை நிலைக்கச் செய்கிறது.

நாம் மேலே ஆண்ட ஆய்வு முறைப்படியே இடைக்கால (medium term) வட்டிகள் குறுங்கால வட்டிகளைவிட ஏற்ற மாகவும், நெடுங்கால வட்டிகளைவிடக் குறைவாகவும் இருக்கும் என்ற முடிவுக்கு வரலாம்.

பழைய வட்டிக் கோட்பாடுகள்

ஆக்கப்பாட்டுக் கோட்பாடுகள்
(Productivity theories of capital)

1803ல் ஜெ. பி. சே என்பவர் முதலின் ஆக்க சக்தியின் அடிப்படையில் வட்டியை விளக்கினர். பின்னர் லாடர்டேவும் இம்முறையிலேயே விளக்கினர். பின்னர் பலரால் இவ்வித விளக்கம் பல பிரிவுகளுக்குக் காரணமாயிற்று. ஆக்க சக்தி வட்டிக்குக் காரணம் என்பது ஓர் எளிய, தெளிவான கருத்து. ஆனல் இக்கோட்பாட்டைப் புனைந்தவர்கள் அநேக குழப்பங் களுக்குக் காரணமாயிருந்தனர். கோட்பாடு விளக்க வேண்டி யவை இரண்டு : (1) முதலின் ஆக்க சக்தி என்றுலென்ன ? (2) ஆக்கசக்தி எவ்வாறு வட்டிக்குக் காரணமாகும் ?

'முதலின் ஆக்க சக்தி' என்பதை நான்கு விதமாகப் பொருள் கொள்ளலாம்.

(அ) முதல், பொருள்களை (goods) உண்டாக்கவல்லது. (நுகர்ச்சியை அன்று).

(ஆ) முதல் ஆட்சி (அதை ஆளாது உற்பத்தி செய்வதை விட) ஏற்றமான பொருள்களை (goods) உற்பத்தி செய்யவல்லது.

(இ) முதல் ஆட்சி (அதை ஆளாது உற்பத்தி செய்வதை விட) ஏற்றமான மதிப்பை (value) உற்பத்தி செய்யவல்லது.

(ஈ) முதல் (அதன் மதிப்பைவிட) ஏற்றமான மதிப்பை உற்பத்தி செய்யவல்லது.

வட்டியைப் பற்றி ஆய்ந்தவர்கள் இக்கருத்துக்களில் குழப்பமுடையவர்களாகக் காணப்பட்டனர்.

இரண்டாவது கேள்விக்கு இவர்கள் தந்த விடை உற்பத்தி சக்தியினுல் வட்டி தோன்றுகிறதென்பதே. உற்பத்தியில் முதல் ஆளப்படும்போது நுகரப்பட்ட (consumed) முதலுக்கு எச்சமாக விளையுள் இருக்கிறது. இது முதலுரியோருக்கு வருமானமாகிறது. எச்ச விளையுளை எச்சமதிப்பு (surplus value) என்று கொள்ளலாம். இதுதான் வட்டி. வட்டியை விளக்க முயல்வோர் எப்படி இந்த எச்ச மதிப்பு தோன்றுகிற தென்பதையே விளக்க வேண்டியவர்கள். இவ்வெச்சத்தை முதலின் ஆக்க சக்தியினுல் இக்கோட்பாட்டினர் விளக்க முயல்கின்றனர். உற்பத்தி சக்தி மட்டும் வட்டிக்குக் காரணமாக முடியுமா? அது வசதி செய்யலாம்; காரணமாகுமா? நிலத்துக்கு வளமின்றி விளைவில்லையாதலால், வளமே வாரத்துக்குக் காரணம் என்போமா? ஆக்க சக்தி வட்டிக்குக் காரணமாக வேண்டுமாயின்,

(1) மதிப்பை நேரடியாகத் தோற்றுவிக்கும் சக்தி முதலுக்கிருப்பதாக விளக்க வேண்டும்; அல்லது,

(2) முதல் தன்பணியால் அதிகப்படியான பொருள்களைத் (goods) தோற்றுவித்து, அவைகளின் மதிப்பு முதல் நுகர்ச்சிக்கு எச்சமாக இருப்பதாகக் காட்டவேண்டும்; அல்லது,

(3) இந்த (முதல் நுகர்ச்சிக்கு) எச்சப்பாடு ஏன் தோன்று கிறதென்று விளக்கவேண்டும்.

இவ்வகைகளில் விளக்கம் கூறினுல் தான், ஆக்க சக்தி வட்டியை விளக்கக்கூடும். வேறுவகை விளக்கங்கள் பயனற்றவை. தூல உற்பத்தி மட்டும் வட்டியை விளக்காது. கொடுக்கப்பட்ட பல விளக்கங்களில் இவ்வம்சங்கள் விரிவாகக் காணப்படுகின்றன. பாம்பாவர்க் ஆக்கப்பாடு அடிப்படையில் தரப்பட்ட விளக்கங்களைப் பல தொகுதிகளாகப் பிரித்து ஆராய்ந்தார். ஒரு தொகுதியினர் நேரடியே மதிப்புத் தோற்று விக்கும் சக்தி முதலுக்குண்டென்றே, ஆக்கப்பாடு (physical productivity) உண்மை மதிப்புத் தோன்றுவதற்குக் காரணம் என்றே நினைப்பவர்கள். இவர்களெல்லாம் 'முதல் ஆக்க சக்தியுடையது; ஆகவே வட்டி தரப்படுகிறது' என்று சூட்சுமம்

அறியாது பேசுகிறவர்கள். மற்றொரு தொகுதியினர் தூல ஆக்கப் பாட்டினை அடிப்படையாகக் கொண்டு, மதிப்புத் தோற்றுவதற்கு வேறு விளக்கம் தரமுயல்பவர்கள். இவர்கள் 'ஆக்க சக்தி வட்டியை உண்டாக்கும்; எச்சமதிப்பைத் தரும்' என்பதை விளக்க முயல்பவர்கள்.

மூன்ருவது தொகுதி ஒன்று, முதலின் ஆக்கப்பாட்டை அனுசரித்து முதலின் தனிப்பயனுடைமையை (use) வற்புறுத்து பவர் கூட்டம். இவர்களது கோட்பாடுகளை ஆட்சிக் கோட்பாடுகள் (use theories) என்று பாம்பாவர்க் குறிப்பிட்டார்.

இனி, ஒவ்வொரு தொகுதியிலும் சில முக்கிய கருத்தினரது கொள்கைகளை ஆதாரமாகக் கொண்டு ஆக்கப்பாட்டுக் கோட் பாடுகளை ஆராய்வோம்.

சூக்குமம் அறியாத ஆக்கப்பாட்டுக் கோட்பாடுகளுக்கு அடி கோலியவர் ஜெ. பி. சே ஆவார். ஆனல் அவர் பயன் (use) கோட் பாட்டையும்கூட உடையவர் போலத் தோன்றுகிறது. ஆகவே அவரிடமிருந்து இரண்டு கிளைகள் பிரிந்தன எனலாம். அவர் கருத்துக்கள் வருமாறு: எல்லாப் பொருள்களும் இயற்கை, முதல், உழைப்பு ஆகிய மூன்று ஆக்க நிதியங்களின் (production funds) ஒத்துழைப்பால் (co-operation) தோன்றுகின்றன. நிலத்தையும் உழைப்பையும்போல் முதலும் தன் உழைப்பைத் தருகிறது. சாதனங்களை வாங்கி ஆளவேண்டியிருக்கிறதாகை யால் ஒவ்வொன்றுக்கும் ஒரு செலுத்து அவசியமாகிறது. இது அவைகளின் பணியால் உற்பத்தியான பண்டங்களின் மதிப்பிலிருந்து செலுத்தக்கூடியதாகிறது. ஒவ்வொன்றுக்கும் எவ்வளவு செலுத்துவது என்பது ஒவ்வொரு பணிக்குமுள்ள தேவை அளிப்புக்களால் நிர்ணயமாகும். இப்படிச் செலுத்தப் படும் மதிப்பு நிதிகளின் மதிப்புக்கு வேருனது. ஆகவே முதலும் உற்பத்திப் பணியைச் செய்கிறது. அதற்குரியவனுக்குப் பணிக்கு விலை கொடுக்கவேண்டும். இதுதான் இலாபம் (வட்டி). எப்படி 'உழைப்பு' தன் பணிக்குச் சன்மானம் பெறுகிறதோ அப்படியே முதலும் பெறுகிறது.

சே கூறத் தவறிவது என்னவெனில், ஏன் உற்பத்தி முடிவில் பிரித்துத்தரக் கூடிய எச்ச மதிப்பு காணப்படுகிறது என்பது. 100 ரூபாய் முதலை ஆண்டால் ஒரு வருடம் பொறுத்து, முதல் 100 ரூபாயேயன்றி 5 ரூபாய் கூடுதலாகவும், இரண்டு வருடம் பொறுத்து 10 ரூபாய் கூடுதலாகவும் உற்பத்தி மதிப்பு இருப்ப

தேன்? இந்தக் கேள்விக்கு சே தரும் விடை யாது? இருவேறு விடைகளுக்கிடையே திண்டாடுகிறார். ஒரு விடை, 'முதலுக்கு நேரே மதிப்புண்டாக்கும் சக்தி இருக்கிறது. முதல் மதிப்பைத் தோற்றுவிக்கிறது; சன்மானமாய்ப் பெறுகிறது' என்பது. மற்றொரு விடை, நேரெதிராக வாதிக்கிறது. 'உற்பத்திப் பணிகளுக்கு செலுத்து வேண்டியிருப்பதால் பண்டங்கள் மதிப்புடையன, முதலுக்கு இலாபம் தருமளவு பண்டங்கள் எச்ச மதிப்புடையன' என்பது. ஆகவே, வட்டிக்குக் காரணத்தைப்பற்றி சே—வுக்குத் தெளிவில்லை என்று தெரிகிறது.

ஒரு விளக்கம், வட்டியை உற்பத்தி இயலில் சேர்க்கிறது; மற்றொன்று பகிர்வியலில் சேர்க்கிறது. ஒன்று, முதலே எச்ச மதிப்பை உற்பத்தி செய்கிறது என்பதால் மேற்கொண்டு கேள்விக்கு இடமில்லை; மற்றொன்று முதலில் ஒத்துழைப்புக்குச் செலுத்தவேண்டியிருக்கிற தென்பதை வற்புறுத்துகிறது. இது முதலின் பயனை வற்புறுத்துவதால் பயன், கோட்பாடுகளுக்கு அடிப்படையாகிறது.

இந்தவித சூக்கும மறியாத ஆக்கப்பாட்டுக் கோட்பாடுகள் ஜெர்மனியில் பெரும்பாலும், ஓரளவு பிரான்சிலும் இத்தாலியிலும் அங்கீகரிக்கப்பட்டன. ஜெர்மனியில் ரோஷர் என்பவரே முக்கியமானவர். ஆனால் இவர் நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பு (abstinence)ம் வட்டிக்கு இரண்டாவது அடிப்படை என்று கூறினார்.

இத்தொகுதியைச்சார்ந்த கோட்பாடுகளின் ஒரு பெருங்குறை, அவை குறிப்பிடும் எச்ச ஆக்கப்பாடு தூல ஆக்கப்பாடா, மதிப்பு ஆக்கப்பாடா என்பது விளக்கமாக இல்லை என்பதேயாகும். சேயின் 'ஆக்க சக்தி' இரண்டு விதமாகவும் பொருள்படலாம். ஆனால் எப்பொருளில் கொண்டாலும் இவைகள் தந்த விளக்கம் தவறானது. முதல் நேராக மதிப்பை உண்டாக்க சக்தி உடையதாயின், இச்சக்தி உண்மைக்கு ஆதாரம் என்ன? இக் கொள்கையினர் உள்ளதென்று உறுதி கூறுவதைத் தவிர, ஆதாரம் ஒன்றும் தரக்காணோம். சே 'முதல் தனக்கென ஒரு வருமானத்தை என்றும் பெறக் காண்கிறோமே, கண்டும் அதற்குத் தனி ஆக்கசக்தி இல்லையென்றால் இது எப்படி முடியும்?' என்று கேட்கிறார். இது சரியான வாதமா? முதலை ஆளும்போதெல்லாம் எச்சமதிப்பு தோன்றுவதால், முதல் எச்சமதிப்பை உண்டாக்கிறது என்று உறுதியாகக் கூற முடியுமா? கோடையில் மலைப் பிரதேசங்களில் அழுத்தமானியில் ரசம் ஏறுவதும், பனி தோன்றுவதும் ஒரேபோது காணப்படுவதால், கோடைக்காலப் பனி

ரசத்தை ஏற்றுகிறதெனலாமா? இரண்டுக்கும் வேறு பொதுவான காரணமிருக்கலாகாதா? முதலுக்கு மதிப்பைத் தோற்றுவிக்கும் சக்தியைப் புகட்டுவதும், முதலின் தன்மையையும் மதிப்பின் தன்மையையும் இரண்டையும் பற்றிய தவருன கொள்கையினு லேற்படுகிறது. மதிப்பை உற்பத்தி செய்ய முடியாது; உற்பத்தி செய்யக்கூடியன பொருள்களே. பொருள்கள் மதிப் போடு பிறப்பதில்லே; மக்களின் தேவைகளிலிருந்தே மதிப்பைப் பெறுகின்றன. பொருள்களின் மதிப்புக்கும் உற்பத்திச் செலவுக் கும் தொடர்பு உண்டென்பது உண்மை. ஆனுல் உற்பத்திச் செல வால் மட்டும் மதிப்புண்டாவதில்லே. பொருள்களுக்குப் பயன் பாடும் (utility) அருமைப்பாடும் (scarcity) இருக்க வேண்டும்.

அடுத்தபடி, முதலின் ஆக்க சக்தியைப் பற்றிய இரண் டாவது பொருளைக் கொண்டு வட்டியை விளக்க முடியுமா என்று பார்ப்போம். இவ்விளக்கப்படி முதல் தன் ஆட்சியின்றி உற் பத்தியாவதைவிட அதிகமாகத் தூல ஆக்கம் செய்கிறது; இவ் வதிகத்தூல ஆக்கம் முதல் நுகர்ச்சியை ஈடு செய்வதோடு, எச்ச மதிப்பையும் தருகிறது. இது இரண்டாவது வகையில் விளக்கம். முதலுக்குத் தூல ஆக்க சக்தி உள்ளதென்பதும், முதலின் உதவியினுல் ஆக்கம் அதிகப்படும் என்பதும், இந்த அதிக ஆக்கம் அதிக மதிப்புடையதாக இருக்கக்கூடும் என்பதும் ஒப்புக்கொள்ளக் கூடியவை. ஆனுல் இவ்வதிக ஆக்கம் முதல் நுகர்ச்சிக்கு எச் சமாக இருக்குமென்ற நியதியில்லே. இந்த எச்சமே விளக்கப்பட வேண்டிய அம்சம்.

ஆக, இரண்டுவிதப் பொருள்களிலும் வட்டிக்குச் சரியான விளக்கம் தரப்படவில்லே.

அடுத்தபடி, பாம்பாவர்க் குறிப்பிடும் இரண்டாவது தொகுதி யினரின் கருத்துக்களே ஆய்வோம். லாடர்டேல் (Lauderdale) அவர்களேப் பிரதிநிதியாக எடுத்துக்கொள்ளலாம். அவர் கருத்து வருமாறு: முதல் ஆளப்படும் போதெல்லாம், அதற்குரிய இலாபம் (வட்டி), முதல் உழைப்புக்குப் பதிலாக ஆளப்படுவதாலுண்டாவ தாகும். (In every instance where capital is so employed as to produce a profit it uniformly arises from its supplementing a portion of labour). ஆகவே உழைப்புக்குப் பதி லாகும் சக்தியிலிருந்து முதல் இலாபத்தைப் பெறுகிறதாகிறது. ஆனுல் எவ்வாறு இச்சக்தியிலிருந்து இலாபம் தோன்றுகிறதென்ற கேள்வி எழுகிறது. லாடர்டேல் தரும் விடை, 'விலக்கப்பட்ட தொழிலாளிக்குச் செல்ல வேண்டிய கூலி முதலுக்குச் செல்கிறது' என்பதாம். 'ஆறு ஆட்கள் செய்யும் 3 மேற்சோடுகளே ஒருவனே

ஒரு தறியைக்கொண்டு செய்ய முடியுமானல் தறிக்குரியவர் 5 ஆட்களின் கூலியைத் தன் தறிக்குக் கூலியாகப் பெறலாம்' என்கிருர். ஆனல் 5 ஆட்களின் கூலி மொத்த வருமானம் இதிலிருந்து பொறியின் தேய்மானத்தைக் கழிக்க வேண்டும். மீதியிருந்தால் தான் வட்டியாகக் கிடைக்கக்கூடும். இப்படி எச்சமிருக்குமானல் அது எப்படித் தோன்றுகிறது என்பதே பிரச்சினை. தறிக்குரியவன் சர்வாதீனனுக இருந்தால் 5 ஆட்களின் கூலியையும் அவன் பெறலாம்; அது தேய்மானத்துக்கு எச்சமாகவும் இருக்கலாம். போட்டிச் சூழ்நிலையிருப்பின், எச்சமே இல்லாது போய்விடலாமல்லவா? லாடர்டேல், முதல் மொத்த வட்டியை (gross interest)த் தோற்றுவிக்கும் வழியைக் கூறுகிருரே யொழிய, நிகர வட்டி (net interest) தோன்றும் முறையை விளக்கவில்லை.

அடுத்தபடி வான் தூனன் (Von Thunan) என்பவரது கருத்துக்களை ஆயலாம். இவர்தான் முதன்முதலாக இறுதிநிலை முதலால் (last increment of capital) வட்டி நிர்ணயமாகிறது என்று கூறியவர். இவர் வட்டி தோன்றும் முறையை பரிணும முறையில் விளக்குகிருர். முதலில்லா நிலத்துக்கு அங்காடி மதிப்பில்லா நிலையிலிருந்து தொடங்குகிருர். ஆக்கப்பாட்டை அளிக்க அவர் ஆளும் அலகு ஓர் ஆண்டின் பராமரிப்புப் பொருள்கள் (means of subsistence = s) நூறில் ஒரு பங்கு; அதாவது S = 100C. ஓர் உழைப்பாளி ஓராண்டில் 110C உற்பத்தி செய்ய முடியுமென்று வைத்துக்கொள்வோம். பராமரிப்புச் செலவு போக எச்சம் 10C யாக இருக்கும். பத்தாண்டில் அவன் எச்சப்பாட்டின் தொகை 100C, அதாவது ஓராண்டு பராமரிப்புச் செலவு. இதை வைத்துக்கொண்டு, முதல் சிருட்டியில் (creation of capital) அவன் ஈடுபடலாம். ஓராண்டில் அவன் அம்புகளும், வில்லும், வலையும் செய்து முடிப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். அடுத்த ஆண்டில் மீண்டும் அவன் பராமரிப்புப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதில் ஈடுபடுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். இந்த ஆண்டில் அவனிடம் உற்பத்திக் கருவிகள் (முதல்) உதவ இருக்கின்றன. கருவிகளின் பராமரிப்புச் செலவு போகவும், மீதி உற்பத்தி 150C என்று வைத்துக்கொள்வோம். இந்நிலையில் அவனுக்கு ஓராண்டில் மீதி 50C ஆகும்; ஆகவே இரண்டாண்டுகளில் அவன் ஓராண்டுக்கு வேண்டிய பராமரிப்புப் பொருள்களைச் சேர்த்து விடுவான். தான் ஏற்கனவே கருவிகளை வைத்திருப்பதால், அவன் கருவி செய்வதில் ஈடுபடவேண்டியதில்லை. மீதியைக் கடன் தரலாம். கடன் வாங்கியவன் இது வரை, கையாலுழைத்து 110C உற்பத்தி செய்து வந்திருப்பான்.

இப்போது அவன் 150C உற்பத்தி செய்யவல்லவனுகி, கடன் வாங்கிய முதலால் 40C அதிக உற்பத்தி பெறுகிருன். ஆகவே அவன் 40C வரைக்கும் முதலாமவனுக்கு முதலுக்கு வாரம் தரக் கூடும். கடன் கொடுத்தவன் ஆண்டுதோறும் 40C வருவாயுடை யவனுவான். இந்த மாதிரிதான் வட்டி தோன்றுகிறது; வட்டி தரவேண்டிய நியாயமும் தோன்றுகிறது. கூலிக்கும் வாரத் துக்கும் உள்ள விகிதாசாரமே முதலுக்கும் வட்டிக்கும் இருக்கும். அதாவது மேற்படி உதாரணத்தில் 110C : 40C = 100 : 36·4. ஆகவே வட்டி வீதம் 36·4 ஆகும்.

நிற்க, முதல் பெருகும்போது (as capital increases) அதன் ஆக்கப்பாட்டுத் திறன் (producation efficiency) குறைந்து கொண்டேபோகும். உதாரணமாக, உழைப்பு, முதலை ஆள்வ தால் பெறும் விளைவு 40, 36C, 32.4C என்பதாகக் குறைந்து கொண்டேபோகும். இதற்குக் காரணங்கள் இரண்டு. ஒன்று, மிக்கத் திறமைவாய்ந்த பொறிகள், கருவிகள் வேண்டிய அளவு கிடைப்பதில்லையாதலால் பின் நிலைகளில் குறைந்த திறமையுடை யவைகளை ஆளவேண்டியிருக்கிறது. இரண்டாவது, விவ சாயத்தில் அடுத்தடுத்து மட்டரகமான நிலங்களில் முதல் ஆளப் படுகிறது. இவ்விதமாகக் கூடுதல் ஆக்கப்பாடு குறைந்து செல்வ தனுல், முதலுக்குரியதாகிய விலையும் குறைந்துகொண்டே போகும். ஒரே நேரத்தில் இரு வேறு வட்டி வீதங்கள் இருக்க முடியாதாகையினுல் இறுதி முதல் பெறும் வீதத்தையே மற்ற முதல் பகுதிகளும் பெறுகின்றன. ஆகவே முதல் பெருகப் பெருக வட்டி குறைந்துகொண்டே போகும்.

ஆகவே தூனன் கொள்கைப்படி, வட்டியானது முதலின் உற்பத்தி சக்தியால் தோன்றுவதல்லாமல், அவ்வப்போதைய உற் பத்தி சக்தி, தீர்மானமாக வட்டி வீதத்தை நிர்ணயிக்கிறது.

தூனன், முதலுக்கு மதிப்புண்டாக்கும் சக்தி இருப்பதாகக் கூறவில்லை. அது அதிகமாக உற்பத்தி செய்யவல்லது என் பதையே கூறுகிருர். அவர், இறுதிநிலை ஆக்கப்பாடு முதல் தேய்மானம் போக மீதியேயாகும் என்று கூறியுள்ளார். வட்டி யாகப்போகும் இந்த மீதி எப்படித் தோன்றியது என்ற கேள்வி அடுத்தபடி எழுகிறது. இதைத் தூனன் விளக்கவில்லை. 'எச்சம் உற்பத்தியாகிறது, அது முதலாளிக்குப் போகும்' என்று மட்டும் கூறிவிடுகிருர். எச்சத்தை உண்டாக்கும் சக்தி முதலுக்கில்லை என்பது பாம்பாவர்க் வாதம். பின்னர் பாம்பாவர்க்கின் கோட்பாட்டை விரிவாகக் கூறுவோம்,

நுகர்ச்சித் தவிர்ப்புக் கோட்பாடு (Abstinence Theory)

இக்கோட்பாடு சீனியர் (Senior) உடையது என்று நூல்கள் கூறும். (இவரதன்று என்பாருமுளர்). பிரதம உற்பத்திக் கருவிகளான நிலமும் உழைப்பும் மட்டும் திறமையாக உற்பத்தி செய்ய முடியாதென்றும், மூன்ருவது சக்தி ஒன்று—நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பு—வேண்டியிருக்கிறதென்றும் இவர் கூறினர். நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பு என்பதன் விளக்கம், அவர் கூறியபடி: 'The conduct of a person who abstains from the unproductive use of what he can command, or designed by prefers the production of remote to that of immediate results'. அவர் முதலை நேரடியாக ஒரு சாதனமாகக் கூறவில்லை. அவர் கூறும் காரணம்: முதல் பூர்வ சாதனம் (original instrument) அன்று; உழைப்பு, இயற்கை சக்திகள், நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பு ஆகியவற்றின் ஒத்துழைப்பால் தோன்றுவது. முன்னேறிய சமூகத்தில் காணப்படும் எந்தக் கருவியும் கடந்த ஆண்டுகளின் உழைப்பின் விளைவாகும். ஒரு தச்சனது கருவிகளை எடுத்துக்கொள்வோம். இவற்றை உருவாக்க ஆதியில் சுரங்கத்தை வெட்டி இரும்பெடுத்து எவ்வளவு நுகர்ச்சித் தவிர்ப்புக்குள்ளாகி இருந்திருக்கவேண்டும்! சுரங்கத்தை வெட்டியவர்கள் ஆண்ட கருவிகளை உண்டாக்க எவ்வளவு நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பு முன்பே நிகழ்ந்திருக்கவேண்டும்!

இப்படிச் செய்யப்படுவது ஒரு தியாகமாகும். நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பு, அல்லது தள்ளிப்போடல் ஒரு தியாகம். இதற்கு ஈடு செய்வது அவசியமாக இருக்கிறது. இதுவே இலாபம். இதை முதலாளி பெறுகிருனு? பெறுகிருன். பொருள்களின் மதிப்பு அவைகளின் பயன்பாட்டாலும் அளிப்புக்குக் குறைவினுலும் ஏற்படுகிறது. அதன் அளிப்புக்கு எல்லையிருப்பதற்குக் காரணம் மேலும் அளிப்பதற்கு வேண்டிய செலவைச் செய்ய யாரும் முன் வராமைதான். உற்பத்திச் செலவு என்பது உழைப்பும் நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பும் சேர்ந்த தொகுதியாகும் (sum of labour and abstinence). நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பு உற்பத்திச் செலவுகளில் ஒன்ருயின், பண்டங்களின் மதிப்பு அதற்கும் ஈடுதரும் அளவுக்கு இருக்கவேண்டும். இவ்வகையில் முதலாக்கிய பொருள்களுக்கு எச்சமதிப்பு இருக்கிறது. வட்டி தோன்றுகிறது. இதுவே சீனியரது சித்தாந்தம்.

இவரது கோட்பாட்டின் குறையை லாசேல் (Lassale) வாயிலாகக் கூறுவோம்: 'The profit of capital is the wage of abstinence. Happy, even priceless expression! The

ascetic millionaires of Europe! Like Indian penitents or pillar saints they stand: on one leg, each on his column, with straining arms and pendulous body and pallid looks, holding a plate towards the people to collect the wages of their abstinences. In their midst towering up above all his fellows, as head penitent and ascetic the Baron Rothschild!'

இப்படிப்பட்ட கேலி ஒருபுறமிருக்க, சீனியர் கொள்கையில் ஓரளவு உண்மை உண்டென்பதை மறுக்கமுடியாது. முதலை ஆக்குவதும் காப்பதும், நுகர்ச்சி இழப்பால் ஆகிறதென்பது உண்மையன்றோ? நுகர்ச்சியைத் தள்ளிப்போடுவது (postponement) சில பண்டங்களின் மதிப்பை உயர்த்துகிறதென்பது தெளிவு. ஒரு நாளுழைப்பால் இருவகைப் பொருள்கள் உண்டாகு மென்றும், ஒன்று உடனே நுகரவல்லதென்றும், மற்றொன்று ஓர் ஆண்டு சென்றே நுகரவல்லது என்றும் வைத்துக்கொள்வோம். முன்னதைவிட பின்னது அதிக மதிப்புடன் விற்கும் என்பது எதிர்பார்க்கக்கூடியதன்றோ? இந்த எச்ச விலை நுகர்ச்சித் தவிர்ப் பால் ஏற்படுகிறதென்பதுண்மையன்றோ? ஆனால் பாம்பாவர்க் கூறியபடி, வட்டியின் அளவானது தியாகத்துக்கு, நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பின் சிரமத்துக்கு ஏற்ப இருக்கும் என்பது ஐயப்பாடானது. தவிர்ப்பு செய்யாதவர்கள் வட்டி பெறுவதில்லையா? அற்ப தியாகம் செய்தவர்கள் நிறைய வட்டி பெறவில்லையா? பெரும் சிரமத்தோடு சமையல்காரன் சேமித்த 10 ரூபாயும், நினைவின்றியே பணக்கார எசமான் சேமித்த 10 ரூபாயும் ஒரே வட்டியைப் பெறவில்லையா? தவிர, பாம்பாவர்க் வேறொரு முறை கூறுகிறார். நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பால் முதல் ஆகியது; இந்தத் தவிர்ப்பு (தியாகத்து)க்கு ஈடாவது முதலாக்கம். மேலும் முதலுக்கு ஊதியம் நுகர்ச்சியைத் தள்ளிப்போடுவதினால் உண்டாகிறதென்பது ஒரே பொருளை (தவிர்ப்பை) இருமுறை கணக்கிடுவதாகாதா என்கிறார். பாம் பாவர்க் தன் வாதத்துக்கு ஓர் உதாரணம் தருகிறார். ஒருவன் ஒரு நாள் உழைப்பை பலவழிகளில்—உதாரணமாக மீன்பிடிக்க, வேட்டையாட, பழச்செடிநட—ஆளலாம் என்று வைத்துக் கொள்வோம். அவன் மீன்பிடிக்க முடிவு செய்தவனானால் மீன்களைப் பெற அவன் செய்த தியாகம் யாது? ஒருநாள் உழைப்பு என வேண்டும். உழைப்பை வேறு வழியிலாண்டிருந்தால் பெறக் கூடிய மூன்று முயல்கள் தியாகம் என்று கூறலாமா? தான் கருதிய மாற்று விளைவுகளை நோக்கி மூன்று மீன்கள் பெற்றதால் 'மூன்று முயல்கள் தியாகம் செய்தேன்' என்று கூறலாம். ஆனால் பெற்ற பொருளைப் பெறுவதற்குச் செய்த தியாகத்தைக் கணக்கிடும்

போது, நேரடியாக அதற்குச் செலவான ஒரு நாள் உழைப்பைக் குறிப்பிடலாம். அல்லது இழந்த மாற்று விளைவைக் குறிப் பிடலாம். இரண்டையும் கூட்டித் தியாகமாகக் கூறுவது தவறான வாதம். உழைப்பை வேறு வழியில் ஆண்டிருந்தால் பெறக்கூடியதை தியாகமாக, நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பாகக் கருதினால், உழைப்பையும் தியாகக் கணக்கில் சேர்க்கக்கூடாது. இப்படியே உழைப்பைத் தியாகமாகக் கருதினால், சாத்திய மாற்று விளைவு- களைத் தியாகமாகக் கருதமுடியாது. மீன்பிடிப்பில் உழைப்பைச் செலவழித்தபோதே உழைப்பினால் பெறக்கூடிய எல்லாப் பலன் களும் தியாகமாகிவிட்டது. இவன் ஒரு நாளில் மரம் நட்டு பத்துவருடம் காத்திருக்கவேண்டுமானால், நட்டது ஒரு தியாகம், காத்திருப்பது மற்றொரு தியாகம் என்பது தவறு. நட்ட மறுநாளே புயல் காற்றில் செடி பறந்து விட்டதானால், தியாகம் எவ்வளவு என்று கணக்கிடுவோம்? ஒரு நாள் வேலை என்றே கூறுவோமன்றோ? புயல் காற்றில்லாமல் மரம் நிலைத்திருந்தால் இவன் தியாகம் அதிகமாகிவிடுமா?

உழைப்பை ஒரு வழியிலே ஆளும்போது இரண்டு வித தியாகங்கள் தோன்றுகின்றன. ஒன்று, உழைப்புக் கஷ்டம்; மற்றொன்று, உழைப்பால் பெறக்கூடிய வேறு நுகர்ச்சிகள். உதாரணமாக, மீன்பிடிக்கும்போது, ஒரு நாளுழைப்பின் கஷ்டம் 10 அலகுகள் என்று கணிக்க முடியுமென்றும், மீனில் கிடைக்கும் திருப்தி 15 அலகுகள் என்று கூறமுடியும் என்றும் வைத்துக் கொள்வோம். மூன்று மீன்களைப் பெற ஏற்பட்ட தியாகம், தவிர்ப்பு என்ன என்றால், 15-க்கு மேல் தரக்கூடிய வழிகளில் உழைப்பை ஆண்டிருக்கக் கூடுமாயின் அதைக் கூறலாம். வேட்டையில் 8 தான் கிடைத்திருக்குமென்றால் மீன் பிடிக்க வேண்டும். இன்றேல் சும்மா இருக்கவேண்டும். சும்மா இல்லாமல் மீன் பிடித்தால், அதற்கேற்ப தியாகம் 10. வேட் டையில் 12 கிடைத்திருக்குமானால், அப்போது தியாகம் 12 ஆகும். 10+12 என்று இரண்டையும் மீன் பிடிப்பினாலேற்படும் தியாகம் என்று கூறக்கூடாது. மாற்று வாய்ப்புள்ளபோது ஒரு வாய்ப்புப் பெற மற்றொன்று தியாகமாகும். மற்ற வாய்ப்பில்லாத போது உழைப்பு தியாகமாகும். எந்நிலையிலும் இரண்டும் சேர்ந்து தியாகமாகாது.

ஆனால் சும்பீடர் கூறுவதுபோல் இக்கோட்பாடு எல்லோ ருடைய பகுத்தறிவுக்கும் கவர்ச்சியாயிருந்து வந்து, ஜ. எஸ். மில், மார்ஷல் ஆகியோரால் ஆளப்பட்டது. லாசேல் கேலியை மனத்தில் கொண்டு மார்ஷல் நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பு என்று பேசாமல்,

காத்திருத்தல் (waiting) என்ற சொல்லை ஆளலாம் என்று கூறினர். பாம்பாவர்க் கூறிய குறைபாடுகளை ஒட்டாமல் மார்ஷல் தம் நூலில், மேலே கூறிய சீனியர் செய்த தவற்றைச் செய்யாமல், நுகர்ச்சித் தவிர்ப்பை அனுசரித்து ஆக்கப்பாட்டுக் கோட்பாட்டிற்குப் புனர்வாழ்வு தந்து ஒரு நம்பத்தக்க வட்டிக்கோட்பாட்டைத் தந்தார். கார்வர் (Carver) என்பாரும் இப்படியே தம் சமரசக் கோட்பாட்டில் நுகர்ச்சித் தவிர்ப்புக்கு இடம் தந்தார்.

நுகர்ச்சித் தவிர்ப்புக் கருத்து முதலின் அளிப்புக்கு நல்ல காரணம் கூறுகிறது. தகுந்த அளவு முதல் வரவேண்டுமானல் தவிர்ப்பினலுண்டாகும் சிரமத்தை ஈடுசெய்யுமளவுக்கு வட்டி உயரவேண்டுமென்று காட்டியது.

சுரண்டல் கோட்பாடு (Exploitation Theory)

இதுவே சோஷியலிசத்தாரின் கோட்பாடு. இதன் வாதம் வருமாறு : மதிப்புடைய எல்லாப் பொருள்களும் மனித உழைப்பினலானவை. ஆனல் உழைப்பு உற்பத்தி செய்தவை உழைப்பாளிகளிடம் விடப்படுவதில்லை. இன்றியமையாது வேண்டப்படுவனவான உற்பத்தி சாதனங்கள், முதலாளிகளின் உரிமையாக இருப்பதினல், முதலாளிகள் உற்பத்தியில் ஒரு பகுதியைப் பறித்துக் கொள்கின்றனர். பட்டினிக்குப் பயந்து முதலாளிகளிடம் ஒப்பந்தம் செய்து கொள்ளவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் தொழிலாளிகளுக்கிருக்கிறது. ஆகையால் தமக்குச் சேரவேண்டியதை முதலாளிகளுக்கு விடநேரிடுகிறது. உழைப்பின்றியே முதலாளிகள் இலாபம் அநுபவிக்கின்றனர். இப்படி முதலாளிகள் தொழிலாளிகளைச் சுரண்டிப் பெறுவதே வட்டி.

இந்த வாதத்துக்கு அடிகோலியவை, ரிக்கார்டோவின் உழைப்புக் கோட்பாடு (labour theory of value) ம், தொழிற் புரட்சியும், முதலாளிக்கும் தொழிலாளிக்கும் இடைப்பட்ட அகன்ற பொருளாதார இடைவெளியும் ஆகும்.

சில முக்கியமான கருத்தினர்களையே இங்கு நாம் ஆராய்வோம். முதலில் சிஸ்மண்டி (Sismondi). இவர் ஆடம்ஸ்மித்தின் கூற்றான, 'செல்வத்துக்கெல்லாம் மூலம் உழைப்பேயாகும்' என்பதை ஆமோதித்துப் பணம், இலாபம், கூலி ஆகியவை வெவ்வேறு மூலங்களிலிருந்து வருகிறதென்றது தவறென்றும், எல்லா வருமானமும் உழைப்பிலிருந்தே வருகிறதென்றும், இப்பாகுபாடெல்லாம் உழைப்பின் பயனைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் முறையா

லுண்டானவையே என்றும் கூறினர். இன்றைய நிலையில் உழைப் பாளி உற்பத்தி சாதனங்களில் உரிமைபெற முடியாமலிருக்கிருன். இதனல் உழைப்பின் விளைவைப் பிறர் பங்கு கொள்கின்றனர். உழைப்பு, நிறைய உற்பத்தி செய்தபோதிலும் நிலக்காரனும் முத லாளியும் பங்கு கொண்டது போக மீதியிருப்பது உழைப்பாளியின் பராமரிப்புக்குத் தான் போதுமானதாக இருக்கும். இதற்குக் காரணம் முதலுடையோரிடம் பேரம் செய்யும்போது தன் பசியை நினைத்து, வந்தது போதுமென்று ஒப்பவேண்டிய நிலையாகும்.

இப்படி விளக்கிய சிஸ்மண்டி வாரத்தையும் வட்டியையும் அநியாயமென்று கண்டித்திருக்க வேண்டுமல்லவா ? இல்லை. முன்னர் அவன் செய்த உழைப்பினல் நிலம் பயிர்செய்யத் தகுதியானதால் நிலக்காரனுக்கு வாரமும், முன்னர் அவன் செய்த உழைப்பினல் முதல் உருவானதால் முதலுடையவனுக்கு வட்டியும் செல்கிறது என்று ஆமோதித்தார். அவர் செய்யத் தவறியதைப் பின்பு பிற சோஷலிஸ்டுகள் செய்தனர். ஆகவே இவரை ஆடம்ஸ்மித், ரிக்கார்டோ ஆகியவர்களுக்கும், சோஷிய லிஸ்டுகளுக்கும் இணைப்புண்டாக்கிய பாலம் என்று கூறலாம்.

சோஷியலிசக் கருத்துக்களஞ்சியமான ராட்பர்டஸ் (Rodber tus) அவர்களின் கொள்கையை முதலில் பார்ப்போம். உழைப்பு மட்டுமே ஆக்க சக்தியுடையது என்ற ஸ்மித் கருத்திலிருந்து இவர் சில முடிவுகளை வருவித்தார்.

(1) உழைப்புச் செலவுடைய பொருள்களே மதிப்புள்ள பொருள்கள் (economical goods). மற்ற எல்லாப் பொருள்களும் எவ்வளவுப் பயனுடைய வாயினும், அவசியமாயினும், இயற்கைப் பொருள்கள் (natural goods); இவை மதிப்புக் குறிப்புடையன அல்ல.

(2) எல்லா மதிப்புடைய பொருள்களும், உழைப்பில் மட்டும் உற்பத்தியானவை. அவைகளின் மதிப்புக்காரணம், அவை உழைப்பாலாக்கப்பட்டன.

(3) பொருள்களை ஆக்கும் உழைப்பு, நேரடியாக உண் டாக்கிய உழைப்பேயன்றிக் கருவிகளை உண்டாக்கிய உழைப்பும் ஆகும்.

மதிப்புடைய பொருள்கள் அனைத்தும் உழைப்பின் விளைவு என்பது இவரது அடிப்படைக் கருத்து. இக்கருத்துக்கு யாரும் ஆட்சேபணை சொல்ல முடியுமா என்று கேட்கிருர். ஏனெனில்

உழைப்பாளிகளுக்கு விளைவில் முழுஉரிமை உண்டென்பது இயற்கை நியாயம் ; இது அவர்களுடைய இயற்கையான, நியாய மான உரிமை. ஆனால் உற்பத்தியைப் பலர்கூடி நடத்துவதால் அவனவன் தன் பகுதியைப் பிரித்தறிய முடியாதாகிப் பலரும் உற்பத்தியின் மொத்த மதிப்பில் பங்கு கொள்கின்றனர். உற்பத் தியில் நேரடியாக ஈடுபடுவோரேயன்றிப் பாதிரிமார், வைத்தியர், நியாயாதிபதிகள், விஞ்ஞான ஆராய்ச்சியாளர் ஆகிய பயனுடைய பணியாளர் பலரும் இதில் பங்கு கொள்ள உரியவர். ஆனால் இவர்கள் மூலப்பகிர்வில் (original distribution of wealth) இடம்பெற மாட்டார்கள். இரண்டாந்தரப் பகிர்வில் (secondary distribution of goods) தான் பங்கு பெறுவர். இவர்களின் உரிமைக்குட்பட்டு உழைப்பாளிகள் முதல்தரப் பகிர்வில் முழு உரிமை உடையவர்களாக இருக்கின்றனர்.

உழைப்பின்றி,--சொத்துரிமையால் மட்டும்-பெறும் வரு மானம் வாரம் (rent) ஆகும். இதில் இரண்டு பகுதிகள்-நில வாரம், முதலின்மேல் இலாபம் என்பன-உள்ளன. சிலர் இப்படி உழைப்பின்றிப் பங்கு கொள்வதற்குக் காரணம் என்ன வெனில் உழைப்பாளிகள் (உழைப்புப் பகுப்பின் கீழ்) பராமரிப்புக்குமேல் உற்பத்தி செய்வதும், தனியார் சொத்துரிமை சட்டமும். சொத் துரிமையற்ற தொழிலாளிகள், சொத்துடையோரின் உதவியால் உற்பத்தி செய்ய வேண்டியிருப்பதால் அவர்களுடன் பகிர்தல் வேண்டியிருக்கிறது. உற்பத்தியில் பெரும்பகுதியை இழந்து, சிறுபகுதியையே கூலியாகப் பெறுகின்றனர். இது பராமரிப்புக்குத் தான் போதுமானதாக இருக்கும். பசியே இவ்வித மோசமான பகிர்வுக்கு ஒப்பச் செய்கிறது. சுருங்கக் கூறின், உழைப்பு பரா மரிப்புக்கு மேல் உற்பத்தி செய்கிறது ; சட்டம் அதைப் பறித்துப் பிறருக்குக் கொடுக்கிறது. ஆகவே வாரம் என்பது ஒரு சுரண்டல் (exploitation); பிறர் உழைப்பின் ஆக்கத்தைக் கொள்ளையிடல். (இங்கு வாரம் என்பது வட்டியையும் குறிக்கிறது). ஆக்கப்பாடு உயர உயர, வாரம் உயர்கிறது. ஏனெனில் பராமரிப்புத் தேவை மாறாதிருக்கிறது.

வாரம் என்பது ஒரு மூலத்திலிருந்து தோன்றும் ஒரே தன்மையான தொகுதியாயினும், அது நில வாரம், இலாபம் என்ற பிரிவினையுடையது என்று மேலே கூறப்பட்டது. வாரம் எப்படி இவ்விருவகைகளாகப் பிரிவு பெறுகிறது ? உற்பத்தியாகும் பொருள்களை, நிலத்தினுதவியாலான கச்சாப்பொருள்கள் (raw products) என்றும், செய்வினையிலான செய்பொருள்கள் (manufactures) என்றும் பகுக்கலாம். உழைப்புப் பகுப்புத்

தோன்றியதற்கு முன், ஒருவனே கச்சாப் பொருளையும் செய் பொருளையும் செய்து, முழு வாரத்தையும் தானே எடுத்துக் கொண்டான். உழைப்புப் பகுப்புத் தோன்றியபின், இரண்டு வகை உற்பத்திகளும் இருவேறு ஆட்களால் செய்யப்பட்டன. இவ்விரு தொகுதிகளிடையில் எப்படி 'வாரம்' பிரிவு பெறும்? பண்டத்தின் மொத்த மதிப்பு உழைப்பின் அளவையும் பொறுத்த தாகையினால், மொத்த வாரம் இவர்கள் இருவகைகளிலும் செய்த உழைப்பு வீதத்தில் பகிர்வு பெறும். கச்சாப் பொருளைச் செய்ய 100 நாளும், செய்பொருளைச் செய்ய மேலும் 200 நாளும் பிடித்தால் மொத்த 'வாரம்' பொருளின் மதிப்பில் 40% ஆனால், கச்சாப் பொருள் உற்பத்தி செய்தோருக்கு வாரமாக 40 நாள் உழைப்பின் உற்பத்தியும், செய்பொருள் உற்பத்தி செய்தோருக்கு வாரமாக 80 நாள் உழைப்பின் உற்பத்தியும் உரியனவாகும். (40% of (100 + 200) = 120 which is divided in the ratio 1 : 2). ஆளப்பட்ட முதல் எவ்வளவு என்பது, இப்பங்கில் கருதப்படவேண்டியதன்று. ஏனெனில் 'வளத்தை' நிர்ண யிப்பது உழைப்பின் கணியமேயன்றி, முதலன்று. இப்படி முதலின் கணியம் வாரத்தின் கணியத்தை நிர்ணயிக்காததினால், நில வளம் தோன்ற இடமேற்படுகிறது. வாரம் உழைப்பின் ஆக்க மாயினும் அதைப் பெறுவதற்குச் செல்வ (wealth) உரிமை (முதல்) வேண்டியிருக்கிறதாகையினால் 'வாரம்' செல்வத்துக்கு வருமானமாகக் கருதப்படுகிறது. செய்பொருள் உற்பத்திக்கு ஆளப்படும் செல்வம் 'முதல்' என்ற உருவிலிருக்கிறது. நில உருவில் இல்லை. ஆகவே செய்பொருள் உற்பத்தியில் வரும் மொத்த 'வாரம்' முதலுக்கே உரியதாகிறது. இந்த வருமா னத்தை முதல் கணியத் தோடிணைத்து நாம் 'இலாபவீதம்' என் கிறோம். இந்த இலாப வீதம் போட்டியின் விளைவாய் எல்லாத் துறைகளிலும் சமமாக இருக்கிறது. இந்த வீதமே கச்சாப் பொரு ளுற்பத்தியில் ஆளும் முதலுக்குரிய இலாபத்துக்கும் அளவுகோலா கிறது. ஏனெனில் நாட்டின் முதலில் பெரும்பகுதி செய்பொருளுற் பத்தியில் ஆளப்படுவதால், அதன் இலாபவீதமே விவசாயத் துறைக்கும் அளவு கோலாவது இயற்கையல்லவா? கச்சாப் பொருளுற்பத்தியில் ஆளப்பட்ட முதலுக்கு மேற்படி வீதத்தில் இலாபம் கணக்கிட்டுத் தரப்படும். கச்சாப் பொருளின் மொத்த வாரத்திலிருந்து இதைக் கழித்த மீதி, நிலவாரம் (land-rent) ஆகும்.

அடுத்தபடி ராட்பர்டஸ் என்பார் கொள்கையினை மதிப்பிடப் புகுவோம். (1) மதிப்புடைய எல்லாப் பொருள்களும், உழைப் பாலே தான் ஆனவை என்கிறார். இயற்கைப் பொருள்களும்

அரியானவாயிருந்தால் மதிப்புடையன. உழைப்புதான் மதிப்பைத் தரும் என்பதற்குக் காரணம் அதன் அருமையாயின், அருமை யுடைய எதுவும் மதிப்புடையதாகலாம்.

இப்படி அவரது உழைப்புக் கோட்பாட்டில் குறைகாண்பது அவரது வட்டிக்கோட்பாட்டில் குறைகாண்ப தாகாது. முதலின் பணியைப் பற்றி அவர் கூறியதில் தவறில்லை. ஆனால் அதிலி ருந்து வட்டியைப் பற்றிப் பெற்ற முடிவுகளே தவறானவை. அவர் கூறியதுபோல எல்லாப் பொருள்களும் உழைப்பும் இயற்கையும் சேர்ந்து உண்டானதாகவே (முதல் இவைகளினால் தோன்றி யவையாக வைத்துக்கொண்டு) ஏற்றுக்கொண்டாலும் கூட அவரது வட்டிக்கோட்பாடு தவறானது. (2) உழைப்பே உட் காரணமானதாக வைத்துக்கொண்டு, உழைப்பாலானது முழுதும் உழைப்பாளிக்குச் செல்லவேண்டுமென்று வைத்துக்கொண் டாலும் வட்டிக் கோட்பாடு தவறானது. ஏனெனில் உழைப் பாளிக்குச் செல்ல வேண்டியது இன்றா, உற்பத்தி முடிந்து விற்ற பிறகா? இன்றாயின் இன்றைய மதிப்பா, உற்பத்தி முடிந்தபின் இருக்கக்கூடிய மதிப்பா? பாம்பாவர்க் எடுத்துக்காட்டுவதுபோல, ராட்பர்டஸ் உற்பத்தி முடிந்தபின் இருக்கக் கூடிய மதிப்பை இன்றே தொழிலாளிக்கு கொடுக்கவேண்டும் என்கிறார். ஒரு கருவி ஐந்தாண்டில் முடிக்கக் கூடியதாகவும் அதன் முடிந்தநிலை மதிப்பு ரூ. 550 என்றும் அதன் உற்பத்தியில் ஒருவனே ஈடுபடுவ தாகவும் வைத்துக்கொள்வோம். ஓராண்டு கழிந்ததும் அவனுக்கு முதலாளி எவ்வளவு தருவது? ஐந்திலொரு பங்கு வேலை செய்யப் பட்டுள்ளதால் தரவேண்டியது 110 ரூபாயா? முடியாது. ஏனெனில் இந்த 110 ரூபாய் மதிப்பு, கருவி முடிந்த பின்பு தானே தோன்றும். ஆகவே இன்று கருவியில் முடிந்த 5ல் ஒரு பங்குக்கு மதிப்பு 100 ரூபாய்க்குக் குறைவாகவே இருக்கும். எவ்வளவு குறைவாக இருக்கும்? ஒரு வருட வட்டி அளவுக்காவது குறை வாக இருக்கும். மோசம் செய்யாத நியாயமான முதலாளிகூட 110 ரூபாய் கொடுக்கமுடியாது. இதற்குக் காரணம் மனிதன் எதிர்காலத்தை மதிப்புக் குறைவாக மதிக்கிறான். இன்று கூலியாக 100 ரூபாயைப் பெறவேண்டிய ஒருவன் ஒருவருடம் சென்றும் இதே 100 ரூபாயைப் பெற்றுக்கொள்வானா? ஆகவே, முதலாளி, ஐந்து வருடம் சென்று பெறவேண்டிய பணத்துக்கு இன்று குறைத்துக்கொடுப்பது இயற்கைதானே? (3) ராட்பர்டஸ் இவ்வாறு தவறாக முடிவு செய்ததற்குக் காரணம் அவர் ஒரு பொருளின் மதிப்பு அதைச் செய்யச் செயலான உழைப்பால் மட்டும் தான் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்று நினைத்ததாகும். இது உண்மையானால்தான் அவ்வவ்வாண்டின் உழைப்புக்கேற்ப

மதிப்புத் தோன்றும். ஓர் உழைப்பின் பலன் உடனேயும் மற்ருேர் உழைப்பின் விளைவு காலம் தாழ்த்தியும் கிடைக்குமானுல், காலம் தாழ்த்திக் கிடைப்பதில் முதல் நீண்டகாலம் ஈடுபடுவதால் அதன் மதிப்பு மற்றையதைவிட ஏற்றமாக இருக்கவேண்டும்; இன்றேல் உற்பத்தி செய்யப்பட மாட்டாது. இதை ராட்பர்டஸ் மறந்தார். (4) ராட்பர்டஸ் உடைய நிலவாரக் கோட்பாடும் தவருனது; வாரம் முதலைப்பொறுத்ததன்று. உழைப்பைப் பொறுத்ததென்கிருர். செய்பொருள் துறையில் நிர்ணயமாகும் இலாபவீதம் பிறதுறையிலும் போட்டியின் விளைவாக அமுலுக்கு வரும் என்கிருர். இப்படி எல்லாத்துறையிலும் ஒரே இலாபவீதம் இருக்கவேண்டுமாயின், போட்டி செயல்படவேண்டும். ஒரு துறையில் இலாபம் ஏற்றமாயிருப்பின் அதில் முதலீடு அதிகப்பட்டு, உற்பத்தி உயர்ந்து, விலைமாறி, இலாபம் மற்றத் துறைகளுடன் சமமாகும். ஆகவே இலாபம் சமமாகவேண்டுமானுல், பண்ட விலை மாற வேண்டியிருக்கிறது. இப்படியாயின் ராட்பர்டசின் அடிப்படை உழைப்புக் கோட்பாடு-உழைப்பு வீதத்தில் பண்டங்களின் மதிப்பு நிர்ணமாகுமென்பது-பொய்க்கிறது.

மார்க்சின் வட்டிக்கோட்பாடு

மார்க்சு எல்லாப் பொருள்களின் மாற்று மதிப்பும் (exchange value) அவைகளின் உழைப்பு செலவால் நிர்ணயமாகிறது என்ற அடிப்படையில் தம் கோட்பாட்டை நிறுவினுர். அவர் விளக்கம் வருமாறு: ஒரு பொருளுக்குள்ள பயன் (use) அதற்கு அதற்கு ஆட்சியில் மதிப்புத் தருகிறது. இந்தப் பயன்பண்டத்தின் தன்மைகளை, அம்சங்களைப் பொறுத்தது. பண்டத்துக்குப் புறம்பாகப் பயன் இல்லை. ஆகவே பண்டமே பயன். இரும்பு, தானியம், வைரம் என்று கூறுவது ஒருபயன் மதிப்பை (use value)க் குறிப்பிடுவதாகும். உருவெதுவாயினும் பயன்மதிப்பு (use value)த் தான் செல்வத்தின் கரு; மாற்று மதிப்பின் (exchange value) அடிப்படை. மாற்றுமதிப்பு என்பது பயன் மதிப்புக்களின் மாற்று விகிதம். இந்த விகிதம் இடத்துக்கிடம், காலத்துக்குக் காலம் வேறுபடக்கூடும். ஆகவே மாற்று மதிப்பு ஒரு தற்காலிக மதிப்பு; ஒரு விகிதாசாரம், உண்மை மதிப்பன்று.

கோதுமை என்ற ஒரு குறிப்பிட்ட பண்டத்தை எடுத்துக் கொள்வோம். அது பல்வேறு பண்டங்களுக்குப் பல்வேறு விகிதங்களில் மாற்றுப் பெறுகிறது. விகிதம் யாதாயினும் அதன் சொந்த மாற்று மதிப்பு மாறுவதில்லை. ஆகவே அதற்கு ஓர் உள்ளிடை (content) இருப்பதாகத் தெரிகிறது. கோதுமை

யையும் இரும்பையும் எடுத்துக் கொள்வோம், இரண்டுக்கும் உள்ள தொடர்பை விளக்க உதாரணமாக ஒரு குவார்ட்டர் கோதுமை = ஓர் அந்தர் இரும்பு என்று கூறுவோம். இச் சமன்பாடு தெரிவிக்கிறதென்ன? இரண்டிலும் ஒரு பொது மூலப்பொருள் (element) சம அளவில் இருக்கிறதென்று தெரிவிக்கிறது. தமக்குள் சமமான இரண்டும் வேருென்றுக்குச் சமமாயுள்ளன. இரண்டும் ஒன்றுக்கொன்று மாற்றக்கூடியவையாயின், ஒவ்வொன்றும் அந்த மூன்ரும் பொருளாகக் கணக்கிடப் படக்கூடும். இந்தப் பொதுக் கருப்பொருள் பண்டத்தின் அமைப்பு, உருவம், இரசாயனம் போன்ற எந்த அம்சமாகவும் இருக்கமுடியாது. இவ்வம்சங்கள் பண்டங்களைப் பயனுடையவையாகச் செய்கிறவகையில் தான் கருதப்படும். ஆனல் மாற்றுத் தொடர்பில் (exchange relation) இந்தப் பயன் மதிப்புக்களைப் புறக்கணிக்க வேண்டியிருக்கிறது. ஒன்றுக்கொன்று மாற்றப்படும்போது இருபொருள்களின் பயன்மதிப்புக்களும் சமமாகிவிடுகின்றன. மாற்று நிகழும்போது நூறு பவுன் பெறுமானமுடைய இரும்பும், நூறு பவுன் பெறுமானமுடைய பொன்னும் சமம். அவைகளின் தன்மைவேறுபாடு மறைந்து, மாற்றுவிகிதமே முன்னிற்கிறது.

ஆகவே நாம் பண்டங்களின் பயன்மதிப்புக்களைப் புறக்கணித்தோமானல், அவைகளின் புற அம்சங்களைப் புறக்கணித்தவராகிரும். இப்படிப்புறத்தைப் புறக்கணித்தும் அவைகளிடம் எஞ்சுவது அவைகளுக்குப் பொதுவான அம்சம் ஒன்றே. அதாவது அவைகளுக்குக் காரணமான உழைப்பு. பயன்மதிப்பைப் புறக்கணிக்கும்போது, பண்டங்களின் தனிப்பெயர்கள் பொருளற்றுப் போகின்றன. உழைப்புக்களின் பயன் வேறுபாடுகளும் பொருளற்றுப் போகின்றன. எல்லாம் பொதுப்பட உழைப்பென்று கணக்காகின்றன. பண்டத்தில் எஞ்சி நிற்பது ஒரு தன்மையான மனித உழைப்பின் கட்டி (congelations of homogenous human labour), அதாவது உழைப்பு சக்தி (labour power). ஆகவே அடிப்படையில் 'பண்டங்கள்' என்பன குறிப்பிடுவது அவைகளின் உற்பத்திக்குச் செலவான உழைப்பே. பண்டங்கள் உழைப்பின் நிலைக்களனுக உள்ளன. உழைப்புக் கட்டிகளாகத் தோன்றும் நிலையில் அவை யாவும் மதிப்புக்கள் (values). பொருள்கள் பயன்மதிப்பு அல்லது பண்டமதிப்பு (இந்தப்பொருளில்) உடையனவாதற்குக் காரணம் மனித உழைப்பு அவைகளில் உருப்பெற்றிருப்பதுதான்.

எல்லா மதிப்புக்கும் உழைப்புதான் மூலமாகையினுல், எல்லாப் பொருள்களின் மதிப்பும் அவைகளில் அடங்கிய உழைப்புக்

கணியத்தால் அல்லது உழைப்பு நேரத்தால் (labour time) அளக்கப்படுகின்றன. உழைப்பு நேரம் என்பது ஒரு மனிதன் ஒரு பொருளைச் செய்ய எடுத்துக்கொள்ளும் நேரமன்று; சமூகத்துக்கு அவசியமான நேரம் (socially necessary labour). சமூகத்துக்கு அவசியமான நேரம் என்றால் என்னவெனில், குறிப்பிட்ட காலத்தில் ஒரு பொருளின் பயன்மதிப்பை இயல்பான (normal) உற்பத்திச் சூழ்நிலைகளின் கீழும், சமூகத்துக்கு அவசியமான திறமையுடனும் அழுத்தமுடனும் உற்பத்தி செய்ய அவசியமான உழைப்புக்காலம். ('Labour time required to produce a use value under the conditions of production that are socially necessary at the time, and with the socially necessary degree of skill and intensity of labour'). இப்படிப்பட்ட உழைப்பு நேரமே பண்டத்தின் மதிப்பை நிர்ணயிக்கும். ஒரே நேரம் பிடிக்கும் பண்டங்கள் ஒரே மதிப்புடையனவாக இருக்கும். பண்டங்களின் மதிப்பு வேறுபாடு உழைப்பு நேர வேறுபாடு விகிதத்தில் இருக்கும்.

பண்டங்களின் மதிப்பு இப்படி விளக்கப்படவே, காரல் மார்க்சு கொள்கைப்படி, முதலாளியின் பங்கு என்ன என்று அடுத்தபடி அறியவேண்டியிருக்கிறது. இது நம்மை அவரது மதிப்பு எச்சப்பாட்டுக் (surplus value) கொள்கைக்கு எடுத்துச் செல்கிறது.

பண்டங்கள் மாற்றப்படுவது பணத்தின் இடையீட்டினால். ஒருவன் பண்டத்தைப் பணத்துக்கு விற்கிறான். பெற்ற பணத்தைக் கொடுத்து வேறொரு பண்டத்தை வாங்குகிறான். இந்தத் தொடர்பை, பண்டம்–பணம்–பண்டம் (commodity-money–commodity) என்று குறிப்பிடலாம். இந்தப் புழக்கத்தில் (circulation), துவக்கமும் முடிவும் பண்டங்களேயாகும். ஆனால் வேறொரு புழக்கத் தொடர்பும் காணப்படுகிறது. அதுதான் பணம்-பண்டம்-பணம் (money-commodity–money) என்பது. பணம் பண்டமாயும், பின் பணமாயும் மாற்றப்படுகிறது.

இந்தத் தொடர்பில் பணம் முதலாக வேலை செய்கிறது. C–M–C தொடர்பில் இரு கோடிகளிலும் உள்ளவை ஒரே பொருள் வகைகள். பண்டங்கள் ஒரே மதிப்புடையன; ஆனால் வேறுபட்ட பயன் மதிப்புடையன. இந்தத் தொடர்பின் அடிப்படையில் நடப்பது உழைப்பு உள்ளடங்கிய இரு பண்டங்களின் மாற்று. M-C–M தொடர்பு, இப்படிப்பட்டதன்று. இரு கோடியிலும் உள்ளவை பணமேயாதலால், பணத்தைப்

பண்டமாக மாற்றி, மீண்டும் பணமாக மாற்றுகின்றனர் என்பது அர்த்தமற்ற செயலாகத் தோன்றுகிறது. இரண்டு கோடியி லுள்ளவையும் பயன்மதிப்பில் வேறுபட்டனவல்ல. ஆகவே இந்தத் தொடர்பின் அடிப்படை, இரண்டின் தன்மை வேறு பாடன்று ; கணிய வேறுபாடு (quantative difference). முதல் M–ம் இரண்டாம் M-ம் வேறுபட்ட கணியங்கள். முதல் M புழக்கத்தில் விடப்பட்ட தொகை ; இரண்டாம் M புழக்கத்தி லிருந்து இழுக்கப்பட்ட, அதைவிடப் பெரிய தொகை. ஆகவே M-C-M' என்று எழுதலாம். இதில் M' என்பது, M+△M. இந்தக் கூடுதலான △M தான் மதிப்பு எச்சப்பாடு (surplus value). பணம் சுழன்று, எச்சத்தைச் சம்பாதிப்பதால்தான் முதலாகிறது. சுழலுக்குச் சுழல், எச்சம் சம்பாதிப்பதுதான் முதலாளியின் வேலே.

இந்த எச்ச மதிப்பு எப்படித் தோன்றுகிறது? முதலாளி பண்டங்களைக் குறைந்த விலைக்கு வாங்குவதால் என்றே, மக்களுக்கு ஏற்ற விலையில் விற்பதால் என்றே கூற முடியாது. உழைப்பின் சக்தியிலிருந்து தோன்றுகிறது. முதலாளி இந்த 'உழைப்பின் சக்தி' யாகிய பண்டத்தை வாங்குவது மூலம் எச்சம் பெறுகிருன். உழைப்பின் சக்தியும் ஒரு பண்டமே. அதன் மதிப்பு மற்றப் பொருள்களின் மதிப்பைப் போல் அதை ஆக்குவ தற்குப் பிடிக்கும் உழைப்பு நேரத்தால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. இந்த மதிப்பு உழைப்பாளியைப் பராமரிக்க வேண்டியவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு வேண்டிய உழைப்பு நேரத்தால் நிர்ண யிக்கப்படுகிறது. ஒரு நாள் பராமரிப்புத் தேவைகளை உற்பத்தி செய்ய ஆறுமணி நேர உழைப்பு வேண்டியிருக்கிறதென்று வைத்துக்கொள்வோம். இந்த 6 மணி உழைப்பு சக்தி மூன்று ரூபாயில் அடங்கியுள்ளது என்று கொள்வோம். இந்த விலையில் ஒரு நாள் உழைப்பு சக்தியை முதலாளி வாங்கிவிட்டானுல் அவன் உழைப்பு சக்தியின் முழுப் பயன் மதிப்பைப் பெற உரியவ னுகிருன். அவன் ஆறு மணிக்கு மேல் வேலே வாங்குவானுல் பராமரிப்புக்கு மேற்பட்டு எச்சமாக உற்பத்தியாவதெல்லாம் அவனுக்கு எச்ச மதிப்பாகக் கிடைக்கிறது. ஆகவே மதிப்பு எச்சப்பாட்டை முதலாளி, கூலியில்லாத உழைப்பைப் பெறுவதால் அடைகிருன்.

மார்க்சு, தொழில் முதலை இரு கூறுகளாகப் பிரிக்கிருர். ஒன்று சாதனங்களில் செலவு செய்யப்படுவது (c). மற்ருென்று கூலிக்குச் செல்வது (v). (c=constant capital ; v=variable capital). முதலில் இருப்பது c+v : உற்பத்தி வேலே முடிந்ததும் அது c+v+s (surplus value) ஆகிறது. உழைப்பாளி கூலி

யின்றிஉழைக்குமளவுக்கு சுரண்டப்படுகிருன். ஆகவே சுரண்டல் வீதம் $= \frac{S}{V}$. இந்த வீதம் வட்டி வீதம் அன்று. வட்டி வீதம் S க்கும் C+Vக்கும் உள்ள விகிதம். ஆகவே $\frac{S}{C+V}$.

இனி மார்க்சு கோட்பாட்டின் குறைபாடுகளை ஆராய்வோம். முதலில் அவரது உழைப்புக் கோட்பாட்டின் குறைகளைக் கூறலாம். அவரது உழைப்பளவை-சமூகத்துக்கு அவசியமான உழைப்பு-தெளிவாக இல்லை. உழைப்புக்கும் மதிப்புக்கும் விகிதாசாரத் தொடர்பு காணப்படுவதில்லை. உழைப்பு நிறையப் பிடிக்கும் பொருள் குறைந்த விலைக்கும், குறைவாகப் பிடிக்கும் பொருள் ஏற்றமான விலைக்கும் விற்கக் காண்கிரேம். உழைப்பு செய்த காலத்திய பொருளுக்கிருந்த மதிப்பு பின்னர் மாறலாம். ஒரு பொருள் நோக்கி உழைப்பு செய்தாலும் அவ்வுழைப்புப் பயனற்றுப் போகலாம். பயனற்ற உழைப்பால் மதிப்பொன்றும் உண்டாகாது. உயர்தர உழைப்பும் மட்டமான உழைப்பும் ஒப்பிடுவது முடியாது. உழைப்பாலாகாதவை (உதாரணமாக நிலம்) உயர்ந்த மதிப்புடன் இருக்கலாம். ராட்பர்ட்ஸ் போல இவரும் உழைப்பின் எதிர்கால விளைவை இன்றே பகிர்ந்து கொடுக்கச் சொல்கிருர். மார்க்சு, காலம் எப்படி மதிப்பை மாற்றும் என்பதைப் புறக்கணிக்கிருர். புதைத்து வைத்த பழைய மது எந்த ஆண்டிலிருந்து எச்ச மதிப்புத் தோற்றுவிக்க ஆரம்பிக்கிறது? 'உற்பத்தி சக்தி'யான மனிதர்களை மார்க்சு வாத ரீதியில் ஒரு பண்டத்தைப்போல் உற்பத்தி செய்கிரேமா? அவரது கருத்து வேறுன்றக் காரணம் அவரது வாதம் உழைப்பாளிகளின் உள்ளத்தைக் கவர்வதாக இருந்ததேயாகும். தவிர, வட்டியைப் பற்றிய பழைய கோட்பாடுகள் பலமற்றவையாக இருந்ததால் அவரது கோட்பாட்டைத் தகர்க்க முடியவில்லை.

பாம்பாவர்க்கின் காலக் கழிவுக் கோட்பாடு
(Agio Theory)

இதன் அடிப்படைக் கருத்து, நாளை கிடைக்கும் பொருளைவிட இன்று கிடைக்கும் பொருளுக்கு மதிப்பதிகம் என்பதே. ஒரு பொருள் எதிர்காலத்தில் கிடைக்குமென்ருல் அதற்கு நாம் இன்று கொடுக்கும் மதிப்பைவிட உடனே கிடைக்கும் பொருளுக்கு நாம் கொடுக்கும் மதிப்பு அதிகம். கிடைப்புக் கால வேறுபாடு தவிர மற்றவகைகளில் இரண்டு காலத்திலும் கிடைப்பவை ஒரே தன்மை

யானவையாயினும் நாம் தரும் மதிப்பு வேறுபடுகிறது. இதற்குக் காரணம் என்ன? மூன்று காரணங்களைக் கூறுகிறார் பாம்பாவர்க்.

(1) தேவையிலும் அதற்கான ஏற்பாட்டிலும் இன்றைக்கும் எதிர்காலத்துக்கும் உள்ள வேறுபாடு: எதிர் காலத்திய தேவைகளை நிறைவேற்ற நிறைய வருவாயுண்டென்று கருதுமொருவன், இன்றையத் தேவை நிறைவேற்றத்துக்கு வருவாயில்லாதபோது, நிகழ்காலத்தில் கிடைக்கும் பொருளுக்கு அதிக மதிப்புத் தருவான். தவிர, இன்று கிடைக்கக் கூடிய பொருள்களை (சிறப்பாக, பணத்தை)ப் பல்வேறு தேவைகளுக்குப் பயன்படுத்தக் கூடுவதோடு, எதிர்காலத் தேவைக்கும் சிறிது ஒதுக்கலாம்.

(2) பொதுவாக எதிர்காலத் தேவைகளைக் குறைத்து மதிப்பிடுதல் (general underestimate of future wants): எதிர்காலத் தேவைகள் முழு சக்தியோடு நம்முடைய உணர்ச்சி எல்லையில் புகுவதில்லை. எதிர்காலத்தைப் பற்றிக் கற்பனை செய்யும் தேவைகள் இன்றையத் தேவைகளைப் போல் வன்மையானவையல்ல. தவிர, ஒருவன் கருதும் எதிர்காலத்துக்கு ஒரு வரம்புண்டு. அவ்வெல்லைக்கு அப்பாற்பட்ட தேவைகளுக்கு அவன் ஏற்பாடு செய்ய நினைக்கமாட்டான். இந்த விதமான உளக் காரணிகள் ஒன்றை ஒன்று வலியுறுத்தி எதிர்கால நுகர்ச்சிகளுக்குக் குறைந்த மதிப்பீடு தரச் செய்கின்றன. இது நிகழ்காலப் பொருள்களுக்கு அதிகமதிப்பு இருப்பதற்கு இரண்டாம் காரணம்.

(3) காலம் பிடிக்கும் சுற்று உற்பத்தி முறை (time consuming round about production): அதாவது நிலம், உழைப்பாகிய மூல உற்பத்தி சாதனங்கள் நேராக நுகர்ச்சிப் பொருள்களைச் செய்ய ஆளும்போது தருவதைவிட, முதற்கண் இடைப்பொருள்களான கருவிகளைச் செய்ய ஆளப்பட்டுப் பின்னர் நுகர்ச்சிச் பொருள்களைச் செய்ய ஆளப்படுமானால், ஏற்றமான தூல உற்பத்தியைத் தரும். ஆகவே இச்சுற்றுமுறையில் முன்னரே ஆளப்படும் சாதனங்கள் பின்னர் ஆளப்படும் சாதனங்களைவிட அதிகத் தொழில் நுட்பச் சிறப்பு (technical superiority) உடையனவாகின்றன. இன்றைய சாதனங்கள் எதிர்காலச் சாதனங்களைவிட மதிப்புடைமைக்குக் காரணம் என்னவெனில், எதிர்காலத்தில் வரும் சாதனத்திலிருந்து பெறுவதைவிட அதிகமான விளைவை இன்று கையிலுள்ள சாதனங்களிலிருந்து பெறுவதாகும். பின்வரும் புள்ளிகளை, பாம்பாவர்க் உதாரணமாகத் தருகிறார்.

நிகழ்காலத் தொழில்நுட்பச் சிறப்புக்கு பாம்பாவர்க் கொடுக்கும் உதாரணம்

ஒருமாத வேலையினால் விளைவுகள் (அலகுகள்)

	1888	1889	1890	1891
1888 ல்	100	—	—	—
1889 ல்	200	100	—	—
1890 ல்	280	200	100	—
1891 ல்	350	280	200	100
1892 ல்	400	350	280	200

இக்காரணம் சம்பந்தமாகத்தான் நம் பழைய பிரச்சினை எழுகிறது. இம்மூன்றும் காரணியான காலம் பிடிக்கும் சுற்று முறை, ஏற்றமான உற்பத்திக் கணியத்துக்கு (larger quantity of output) மட்டும் காரணமாகிறதா? ஏற்றமான மதிப்புடைய உற்பத்திக்கும் (larger value of output) காரணமாகிறதா? பாம்பாவர்க், சுற்றுமுறை ஏற்றமான மதிப்புடைய உற்பத்திக்குக் காரணமாகிறதென்கிறார். ஏனெனில் சுற்றுமுறை உற்பத்தி விதிப்படி (law of round about production) ஒரு சாதனக் கணியம் சுற்று முறையில் ஆளும்போது, எதிர்காலத்தில், எல்லா ஆண்டுகளிலும், அவ்வவ்வாண்டில் நேரடியாக ஆளும்போது பெறக்கூடியதைவிட ஏற்றமான விளைவைத் தரும். தவிர நீண்டகாலத்திற்கு ஆள்வது குறுங்காலத்துக்கு ஆள்வதைவிட ஏற்றமான விளைவைத் தரும் ; ஏனென்றால் காலம் நீடிக்க நீடிக்கச் சுற்றுமுறைக் கேற்ப ஏற்றமான சாதனக் கணியம் ஆளப்படும். ஒரே நேரத்தில் ஒரு பொருளில் ஒருவனுக்கு கிடைக்கும் இரு கணியங்களில், பெரிய கணியம் அதிக மதிப்புடையதாகையினால், முன்னர்க் கிடைக்கும் ஒரு சாதனக் கணியத்தின் ஆக்கமதிப்பு (value productivity) பின்னர்க் கிடைக்கும் கணியத்தின் ஆக்க மதிப்பை விட ஏற்றமாக இருக்கும். தவிர, காலம் பிடிக்கும் சுற்றுமுறையை ஆள்வது, ஒருவன் அதன் ஏற்றமான விளைவுக்காகக் காத்திருக்க முடிகிறது என்பதைக் காட்டுகிறது. அதாவது சுற்றுமுறை உற்பத்தியில் ஈடுபடுவோருக்குப் போதுமான பராமரிப்பு நிதி (subsistance fund of consumers goods) நிகழ் காலத்தில் கிடைக்கிறது என்பது தெரிகிறது. ஆகவே சுற்று முறையை ஆண்டு எச்சமதிப்புப் (surplus value) பெறுவது, நிகழ் காலத்தில் நுகர்ச்சிப் பொருள்களின் நிதி ஒன்று இப்போது கிடைப்பதைப் பொறுத்திருக்கிறது. இத்தொடர்பு காரணமாக எச்சமதிப்பு இந்நிதி தருவோருக்குரியதாகச் செய்யப்படுகிறது.

இவ்விதமாகச் சுற்று உற்பத்தி முறை நிகழ்காலப் பொருள்களின் ஏற்றமான மதிப்புக்கு மூன்ரும் காரணமாகிறது.

இந்த மூன்ரும் காரணத்துக்கும் மற்ற இரண்டுக்கும் தொடர்பென்ன? சுற்றுமுறை ஏற்றமான விளைவுக்குக் காரணமாகும் என்பதால் சமூக சாதனங்கள் இம்முறையிலேயே முற்படும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். இக்காரணத்திஞல் மேலும் மேலும் நீடித்த முறை தூண்டப்படுகிறது. ஆஞல் முதல் இரண்டு காரணங்கள் இதற்கு ஓர் எல்லை வகுக்கின்றன. எதிர்காலம் தொலைவாக ஆக, அவைகளின் மதிப்பீடு குறைகிறது. கால நீடிப்புக்கேற்ப மதிப்புக் கழிவீடு (time discount) அதிகமாகிறது. இவ்விதமாக மூன்ரும் காரணமும், மற்ற இரண்டு காரணங்களும் ஒன்றுக்கொன்று முரண்பட்டு, நிகழ்காலத்தில் உச்சமதிப்புத் (highest present value) தரக்கூடிய அளவுக்குச் சுற்றுமுறை வளர்ந்து பின் நின்றுவிடுகிறது. ஆகவே நாம் இங்கு நினைவிற் கொள்ள வேண்டியது, மூன்று காரணங்களும் ஒன்றை ஒன்று வலியுறுத்துவனல்ல; முதலிரண்டில் ஒன்று மூன்ருவதைத் தடுக்கக் கூடியது.

இந்த மூன்றும் வெவ்வேறு சக்தியுடன் வெவ்வேறு மனிதர்களிடம் வேலை செய்யும். எல்லோரும் எதிர்கால விளைவைவிட நிகழ்கால விளைவையே அதிகம் மதிப்பார்களாயினும், மதிப்பீட்டில் வேறுபாடிருக்கும். இதஞல்தான் இவர்களுக்கிடையே மாற்று (exchange) நடைபெற முடிகிறது. நிகழ்காலப் பொருள்களுக்கும் எதிர்காலப் பொருள்களுக்கும் (present goods and future goods) இடையில் மாற்று நிகழ ஓர் அங்காடி தோன்றுகிறது. இறுதிநிலைத் தேவை, அளிப்புக்கள் ஒப்பாகும் நிலையில் ஒரு பொதுவான காலக் கழிவு வீதம் (rate of time discount), அதாவது வட்டி வீதம் தோன்றுகிறது. இந்த விலையும் மற்ற விலைகளைப் போல் சமநிலையை உண்டாக்குகிறது.

இப்படியாக, பாம்பாவர்க் வட்டி நிர்ணத்தை விளக்கிஞர். இனி நாம் செய்ய வேண்டுவது இவரது விளக்கம் அங்காடி வட்டிகளை விளக்குமா என்று பார்ப்பதாகும். நுகர்ச்சிக்காகக் கடன் வாங்கும்போது வட்டி எப்படித் தோன்றும் என்பதை இக்கோட்பாட்டு முறையில் நன்கு விளக்க முடிகிறது. கடன் கொடுப்பவன் எதிர்காலப் பொருள்களுக்குக் குறைந்த மதிப்புக் கொடுக்கிருஞே இல்லையோ, கடன் வாங்குபவன் நிகழ்காலத்தில் பொருளுக்கு அதிக மதிப்புக் கொடுக்கிருன் என்பது வெளிப்படை. ஆகவே வட்டி தோன்றும். உற்பத்திக் கடன்கள் (producers'

loan) விஷயத்திலும் வட்டி கால வேறுபாட்டினுல் தோன்றுவது இயற்கை. எதிர்காலத்தில் இலாபம் பெறக்கூடும் என்பது நிகழ் காலத்தில் தனத்துக்கு மதிப்புயர்வைக் கொடுக்கும்.

தனிப்பட்ட ஆள்கள் சம்பந்தமாக வட்டி எப்படித் தோன்றுகிறதென்பதை இக்கோட்பாடு விளக்குவது உண்மை. பொருளாதாரத்தில் வட்டி என்ற ஒரு வருமானப் பகுதி எப்படித் தோன்றி, தொடர்ந்து நிலைபெறுகிறது என்பதை இக்கோட்பாடு விளக்குமா? விளக்கும். தொழில் முயல்வோர் வாங்கும் சாதனங்கள் உழைப்பின் பணியும் நிலத்தின் பணியுமாகும். இப்பணிகள் நுகர்பொருள்களின் சூக்கும நிலை எனலாம். இதனுற்றுன் பணிகளுக்கு மதிப்பு இருக்கிறது. சூக்கும நிலையி லிருப்பதினுல் இவை எதிர்கால நுகர்பொருள்களே யன்றி நிகழ் காலப் பொருள்கள் அல்ல. ஆகவே அவைகளின் மதிப்பு இன்று நேரே கிடைக்கும் நுகர்பொருள்களின் மதிப்புக்குக் குறைவாக இருக்கும். இன்று இப்பணிகள் இன்றைய விலையில் வாங்கப்படும். அவைகளின் எதிர்கால விளைவுகள் அக்காலத்திய விலையில் விற்கப்படும். ஆகவே சாதனங்கள் உற்பத்தியாளரின் கையில் எதிர்காலத்திய நுகர்பொருள்களாக நாளடைவில் முதிர்கின்றன. முதிரும்போது மதிப்பு உயர்வு (value increment) தோன்றுகிறது. இந்த மதிப்புயர்வுதான் முதலாளிகளின் வருவாய்க்கு அடிப்படை.

இந்த விதமான நிலை வட்டியைத் தொடர்ந்து தோற்று விக்குமா? ஆம். உழைப்போரும் நிலக்காரரும் ஒருபுறமும், முதலாளிகள் மற்ருெரு புறமும் மாற்றுப்பேரம் செய்யும்போது, நிலத்தின், உழைப்பின், எதிர்கால விளைவு மதிப்பின் மீது, ஒரு கழிவு தோன்றுவது மூலம் வட்டி தோன்றியபடி இருக்கும். தொழில் முயல்வோனும் (entrepreneur) முதலாளியும் வேறெனக் கொள்வோமாயின், தொழில் முயல்வோன் உழைப்பாளிக்கும் நிலக்காரனுக்கும் பிரதிநிதியாக முதலாளியிடம் பேரம் செய்வான். அப்போதும் முதலாளி உடனே பராமரிப்புக்கு வேண்டிய தொகையைக் கொடுப்பதனுல் வட்டி தோன்றும். இந்த முறையில் முதலாளி நிகழ்காலப் பொருள்களின் வியாபாரிபோலத் தோற்ற மளிக்கிறுன். ஆழ்ந்து பார்த்தால் அடிப்படையில் இது உண்மை. பராமரிப்புத் தொகையை அளிப்பவனுக அவன் உழைப்பாளி முன் நிற்கிறுன். ஒரு நேரத்தில் உழைப்புப் பணியும், நிலப் பணியும் அளவிட்டிருப்பன. இதுபோலவே பராமரிப்புப் பொருள் களும் அளவிட்டிருக்கும். முதலாளிகளுக்கு நுகர்பொருள்களின் பயன் முக்கியமன்று. உள்ளதில் ஓரளவே அவர்கள் நுகர முடியும். ஆகவே அவர்கள், எதிர்காலத்தை விட நிகழ்காலத்தில்

இவைகளுக்கு அதிக மதிப்பீடு தருகிறுர் என்று கூறுவதற்கில்லை. ஆனால் உழைப்பாளிகளுக்கும் நிலக்காரர்களுக்கும் நிலைவேறு. அவர்கள் நிகழ்காலப் பொருள்களுக்கு அதிக மதிப்புத் தருபவர்கள். ஆகவே ஒரு சிறிய அளவுக்கு அவர்கள் நிகழ் காலத்துக்கு அதிகமதிப்புத் தருவார்களாயினும், முதலாளிக்கு வட்டிகிட்டும். நேரடியாகப் பணியை ஆள்வதைவிட சுற்றுமுறை யால் பணியை ஆள்வது சிறிது ஏற்றமான விளைவைத் தரு மாயினும், உழைப்பாளிகளும் நிலக்காரரும் முதலாளியிடம் பேரம் செய்யத் தயாராக இருப்பர். எச்ச விளைவில் எவ்வளவு முதலாளிக்குப் போகும் என்பது நுகர்பொருளுக்குள்ள இவர்களின் தேவை அழுத்தத்தைப் பொறுத்தது. இவர்களது தேவையை நோக்க நுகர்ச்சிப் பொருள் நிதி எப்போதும் அளவிடப்பட்ட தாகவே இருக்குமாதலினாலும், எப்போதுமே சுற்று உற்பத்தி முறை ஏற்றமான விளைவுடையதாகையாலும் வட்டி தோன்று வதற்கு இடமிருந்தபடியே இருக்கும்.

பாம்பாவர்க் கோட்பாட்டின் மதிப்பீடு

பாம்பாவர்க் கோட்பாட்டினைத் திருத்தம் செய்தவர்கள் விக்சலும் (Wicksele) ஃபிஷரும் (Fisher). உற்பத்தி முறையில் காலம் (time) எவ்வாறு முக்கிய அம்சம் என்பதைத் தெளி வாக்கினார் விக்சல். ஆனால் வட்டிக்கோட்பாட்டை அவர் விளக்கம் செய்த முயற்சியில் ஏற்படும் திருத்தங்கள் பாம்பா வர்க்கின் காலக்கழிவுக் கோட்பாட்டை இறுதிநிலை ஆக்கப்பாட்டுக் கோட்பாடாக மாற்றுகிறது. எதிர்காலப் பொருளுக்கும் நிகழ் காலப் பொருளுக்கும் நடைபெறும் மாற்றில் தோன்றுவது வட்டி என்ற கோட்பாட்டுக்குப் பாம்பாவர்க் கொடுக்கும் சமாதானம் ஏற்கக்கூடியதாக இல்லை என்று கூறுகிறுர். பாம்பாவர்க்கின் மூன்று காரணங்களும் ஆராயப்படுகின்றன. முதற்காரணத்துக்கு பாம்பாவர்க் இரண்டு உதாரணங்கள் தருகிறுர்: உடனே தேவை உடையவர்கள்; எதிர்காலத்தில் நிறைய வருவாய் எதிர்பார்க்கிற வர்கள். இக்கூற்றுகள் தனிப்பட்டவர்களைப் பற்றியே செய்யப் படுகிறது. பாம்பாவர்க் சமூகத்தை முழுதும் எடுத்துக்கொள் வாரானால், இதற்கெதிரிடையான நிலையை உடையவர்கள் இருக்கக்கூடும். அதாவது எதிர்காலத்தில் தேவையும் இன்று நிறைய வருமானமும் உடையவர்கள் இருக்கலாம். எதிர்காலத்தில் நிறைய தேவையுடையவர்கள் இன்று நிறைய தேவை உடைய வருக்குக் கொடுக்கலாமாதலால் முதற்காரணம் இல்லாதாகும். இதற்குப் பாம்பவர்க் தரும் விடை (1) எதிர்காலத்தில் ஏற்றமான வருமானத்தை எதிர்பார்ப்பவர்கள் நிகழ்காலப் பொருளுக்கு

அதிக மதிப்புக் கொடுப்பர். (2) ஆனால், எதிர்காலத்தில் அவ்வளவு எதிர்பார்க்காதவர்கள் நிகழ்காலத்துப் பொருள்களை இருப்பு (store) வைப்பவர்களேயன்றி, நிகழ்காலப் பொருள்களை விட எதிர்காலப் பொருள்களுக்கு அதிக மதிப்புத் தரமாட்டார்கள். ஆகவே இரண்டு காரணங்களாலும் நிகழ்காலப் பொருளுக்கே ஏற்றமான மதிப்புத் தரப்படும் என்பது. ஆனால் பாம்பாவர்க்கின் இந்த விடை ஏற்கக் கூடியதாக இல்லை. தவிர, இருப்பு வைப் பதற்குச் செலவு (cost of storing) உண்டல்லவா? பணமாய் இருப்பு வைப்பதாயினும் செலவுண்டல்லவா? இது புறக்கணிக்கப் படுகிறது.

இரண்டாவது காரணத்தை விக்சல் ஏற்கிறார். மூன்றாவது காரணியையும் ஏற்கிறார். ஆனால் அவர் செய்யும் திருத்தத்தின் பயனால் அது ஆக்கப்பாடு (productivity) வழியே வட்டியை விளக்குவதாக முடிகிறது.

இரண்டாவது காரணியை விக்சல் ஏற்றபோதிலும் வேறு சிலர் ஏற்கவில்லை. ஏனெனில், பாம்பாவர்க் கூறியபடியே சிலர் நிகழ்காலப் பொருள்களுக்கு ஏற்றமான மதிப்புத் தந்தபோதிலும், எதிர்காலப் பொருள்களுக்கு ஏற்றமான மதிப்புக் கொடுப்பவர்கள் ஏராளமாக இருக்கின்றனர் என்பது 'சேமிப்பு' நடப்பதிலிருந்து தெரிகிறது. மூன்றாவது காரணிதான் மிகவும் குறைகூறப் படுவது. முதலிரண்டும் தவறாகப் புனையப்பட்டிருந்த போதிலும் முக்கியமானவை. மூன்றாவது வட்டி நிர்ணயத்துக்குச் சம்பந்தப் படாததும் தவறானதுமான ஒன்று என்று பலர் கூறுகின்றனர். உற்பத்திக்காலம் நீள நீள உற்பத்தி அதிகப்பட்ட போதிலும், குறைந்து செல் வீதத்தில் இருக்கிறதென்ற அடிப்படையில், பாம்பாவர்க் நிகழ்காலப் பொருள்கள் எதிர்காலப் பொருள்களைவிட தொழில் நுட்ப முறையில் சிறந்தது (technical superiority of present over future goods) என்கிறார். உண்மையில் பார்த் தால் கால நீட்டிப்பினால் பெறும் ஏற்றமான ஆக்கப்பாட்டுக்கும் மக்களின் மதிப்பீட்டுக்கும் தொடர்பொன்றுமில்லை. இன்று நுகராது உற்பத்தியில் ஏற்றமான ஆக்கம் வரும்படி ஆளக்கூடு மென்பது மதிப்பீட்டைப் பாதிக்க வேண்டுமானால், முதல் காரணி மூலமாகத் தான் பாதிக்க வேண்டும். அதாவது இன்றைய தேவையும் நிகழ்கால எதிர்கால வருமானங்களும் இதனால் பாதிக் கப்படலாம். ஆகவே மூன்றும் காரணி ஒரு தனிக் காரணி அன்று எனலாம்.

ஃபிஷரது கால விருப்பெச்சக் கோட்பாடு
(Fisher's time preference theory)

இவரது கோட்பாடு பாம்பாவர்க்குடைய கோட்பாட்டின் தொடர்ச்சியாகும். ஆனால் இவர் பல காரணங்கள் கூறி அதைக் குறைகூறினார். முக்கியமாக மூன்றும் காரணியை ஏற்கவில்லை. ஆயினும் ஆழ்ந்து பார்த்தால் இது ஃபிஷரது விளக்கத்தில் இடம் பெறுகிறது; முதலீட்டு வாய்ப்பு (investment opportunity) என்றதின் திருந்திய உருவில் வருகிறது.

வட்டி வீதம் ஒரு விலை. நிகழ்காலப் பொருள்களும் எதிர்காலப் பொருள்களும் அங்காடியில் மாறும்போது தோன்றும்விலை. இரண்டு பொருள்களை மாற்றும்போது எப்படி மாற்று இறுதிநிலை விருப்பு ஒப்புமையின் (comparative marginal desirability) அடிப்படையில் நடக்கிறதோ அதேபோல் இருகாலப்பொருள்களின் மாற்றில் தோன்றும் இச்சிறப்பு மதிப்பு (premium), அதாவது வட்டி, ஒருபுறம் உள அம்சமான (psychological element) எதிர்காலப் பொருள்களை விட நிகழ்காலப் பொருள்களுக்குள்ள இறுதிநிலை விருப்பெச்சத்தை (marginal preference)யும் மற்றொரு புறம், புற அம்சமான (objective element) முதலீட்டு வாய்ப்பையும் (investment opportunity) பொறுத்தது.

கால விருப்பெச்சத்தை ஃபிஷர் மனிதனின் பொறுமை (human impatience) என்பதால் விளக்குகிறார். கால விருப்பெச்சம் என்பது அடிப்படையில் பாம்பாவர்க் கூறிய 'எதிர்கால மதிப்புக் குறைப்பே' (perspective undervaluation of the future) எனவும் கூறலாம். இன்று எதிர்காலத்தில் கிடைக்கும் ஒரு கூடுதலான பொருள் அலகுக்குள்ள இறுதிநிலைத் தேவையை விட, இன்று உடனே கிடைக்கும் கூடுதலான பொருள் அலகுக்குள்ள இறுதிநிலை அலகின் தேவை எச்சமே இந்தக் கால விருப்பெச்சம். (It is the (percentage) excess of the *present* marginal want for one more unit of *present* goods over the *present* marginal want for one more unit of *future* goods.)

ஆகவே ஒரு பொருளுக்குள்ள காலவிருப்பெச்ச வீதத்தை இருகாலப் பொருள்களின் இறுதிநிலை விருப்பிலிருந்து பெறலாம்.

ஆனால் இரு காலத்தினவாக ஒப்பிடப்படுவன பொருள்களல்ல; பொருள்களிலிருந்து பெறும் வருமானம் (income)

ஆகும். பலவகை எதிர்காலப் பொருள்களைவிட நிகழ்காலப் பொருள்கள் விருப்பெச்சம் உடையன என்பதுண்மை. ஆனால் உண்மையில் ஒப்பிடப்படுவது வருமானமே. விருப்பெச்சத்துக் குள்ளாவது நிகழ்கால வருமானமேயாகும். வருமானமாவது துய்ப்பு (enjoyment). ஆயினும் நாம், ஒப்பிடப்படுவது வருமானங்களின் மதிப்பே என்று வைத்துக்கொள்ளலாம். ஆகவே கால விருப் பெச்சம் (preference) என்பதை, பின்னர் வரும் ஒரு டாலர் மதிப்புடைய துய்ப்பைவிட இன்று வரும் ஒரு டாலர் மதிப்புடைய துய்ப்பினுக்குள்ள விருப்பெச்சம் என்று கொள்ளலாம்.

கால விருப்பெச்சம் (time preference) என்பது எதிர் காலத்துப் பொருள்களைவிட நிகழ்காலப் பொருள்களுக்குள்ள விருப்பெச்சத்தையும், நிகழ்காலப் பொருள்களைவிட எதிர்காலப் பொருள்களுக்குள்ள விருப்பெச்சத்தையும்-இரண்டு திசை விருப் பெச்சங்களையும்—குறிப்பதாகக் கொள்ளலாம். பொறுமையின்மை (impatience) என்கிற சொல் முதல் வகையைத்தான் குறிக்கு மாயினும் இருவகைப் பொருளும் உடையதாக ஃபிஷர் ஆள்கிறார். ஆட்சிப் பழக்கமும், சொற் சுருக்கமும், பெரும்பான்மையாகக் காணும் நிகழ்கால விருப்பெச்சக் குறிப்பும் உடையதால் தம் நூலில் பொறுமையின்மை (impatience) என்ற சொல்லை ஆள் கிறார்.

விருப்பெச்சம் ஆளுக் காள் வேறுபடும். ஒவ்வொரு வருக்கும் அது வருமானப் போக்கை (income stream)ப் பொறுத் திருக்கும். வருமானத்தின் தொகை (amount), அதன் கால அமைப்பு (time shape), அதன் கலவை (composition), அதன் உறுதிப்பாடு (certainity) ஆகியவை முக்கிய அம்சங்கள். ஒருவன் வருமானம் எதிர்காலத்தில் ஏற்றமாயிருக்குமென்று எதிர் பார்த்தால், அவன் இன்று கடனாகப்பெறக்கூடிய ஒரு தொகைக் கீடாக, எதிர்காலத்தில் ஏற்றமான தொகையை அக்கால ஏற்றமான வருமானத்திலிருந்து கொடுக்கத் தயாராக இருப்பான். இன்று நிறைய வருமானமுடையவன், எதிரிடையாக, எதிர் காலத்தில் பெறும் ஒரு தொகைக் கீடாக இன்று ஏற்றமான தொகையைக் கொடுக்கத் தயாராக இருப்பான்; ஆகவே விருப் பெச்சம் இரு திசையிலும் இருக்கக்கூடும்.

வருமானப் போக்கு பல அமைப்புக்களை உடையதாக இருக் கலாம். ஒரே தன்மையதாக (uniform), அல்லது ஏறும் தன்மையதாக (increasing), அல்லது குறையும் தன்மையதாக (decreasing), அல்லது நெளியும் (fluctuating) தன்மையதாக

இருக்கலாம். ஒவ்வொன்றும் ஒவ்வொரு வீதத்தில் விருப் பெச்சத்தை உண்டாக்கும். பலருடைய வருமானங்கள் இவ் வமைப்பில் வேறுபடும் என்பது வெளிப்படை.

வருமானத்தின் கலவை (composition) என்பது எந்தப் பொருள் உருவில் வருமானம் துய்க்கப்படுகிறது என்பதைக் குறிக்கிறது. வட்டி நிர்ணயத்தில் இது முக்கியமாக இருக்காதென்று கொள்ளலாம். துய்ப்பு வகையை வேறுபடுத்தாது வருமானம் என்பதைப் பணவருமானம் என்று வைத்துக் கொள்வோம்.

உறுதிப்பாடென்பது வருமானம் பெறுவதில் உள்ள நிலையின்மையாகிய ஆபத்தைக் குறிப்பிடுகிறது. இது விருப்பெச்சத்தைப் பாதிக்கவல்லது. நிகழ்கால வருமானமோ எதிர்கால வருமானமோ உறுதிப்பாடற்றிருக்குமாயின் அதற்கேற்ப விருப் பெச்சம் இருக்கும்.

கடைசியாக ஒருவனின் தனிக் குணாதிசயங்களும் விருப் பெச்சத்தைப் பாதிக்கும். எதிர்நோக்கு (foresight), தன்னடக்கம் (self-control), பழக்கம் (habits), வாழ்நாள் எதிர்பார்ப்பு (expectation of life), பிறரிடம் பரிவு (concern for others), நாகரீகம் (fashion) ஆகியவையும் விருப்பெச்சத்தைத் தாக் குவன.

ஒருவனின் விருப்பெச்சம் வருமானத்தின் தன்மைகளைப் பொறுத்ததென்பதோடு எவ்வாறு பொறுத்தது என்பது மேற்படி குணாதிசயங்களைப் பொறுத்திருக்கும். ஒருவன் வருமானப் போக்கு ஒருவாறிருக்க, விருப்பெச்சத்தின் அளவு (degree of time preferenae) அவனது தனித்தன்மைகளைப் பொறுத் திருக்கும்.

ஆகவே பலருள்ளும், விருப்பெச்ச வேறுபாடு இருப்பது எதிர்பார்க்கக்கூடியதே. ஒரே ஆளின் விருப்பெச்சமும் காலத் துக்குக்காலம் மாறக்கூடியதே. இம்மாறுதல் வருமான மாறுத லாலும் குணாதிசய மாறுதலாலும் ஏற்படலாம்.

வருமானம் பல தன்மைகளையுடையதாகையினால் அதற்கும் விருப்பெச்சத்துக்கும் ஒரு பட்டியல் தொடர்பு காட்டுவது முடியாது. வரும் பட்டியல், மூன்று வகை வருமானங்களின் அடிப்படையில் மூன்றுவகை மனிதர்களின் விருப்பெச்சத்தைக் காட்டுகிறது.

	shortsighted weakwilled spendthrift without heirs	of a mixed or medium type	farsighted selfcontrolled, careful etc.
income small, increasing, precarious.	20%	10%	5%
...of mixed or medium type.	10	5	2
income large, decreasing, assured.	5	2	1

அங்காடியில் பலவகை வருமானமும் தன்மையும் உடைய வர்கள் கடன் பேரம் செய்யும்போது, பட்டியலின் கடைசியில் வருபவர்கள் கடன் வாங்குபவர்களாக இருப்பார்கள்; தொடக் கத்திலிருப்பவர்கள் கடன் கொடுப்பவர்கள். இதன் விளைவு என்னவெனில் ஏற்றமான வட்டிகள் குறையும், குறைந்தவை ஏறும். இடைநிலையில் பொது வட்டி வீதம் ஒன்று நிர்ணய மாகும்.

தனிப்பட்டோர் விருப்பெச்சத்துக்கும் அங்காடி வட்டிக்கும் உள்ள சம்பந்தத்தை விளக்கவேண்டும். சில எடுகோள்களை முதலில் குறிப்பிடவேண்டியிருக்கிறது. (1) ஒவ்வொரு மனி தனின் வருமானப்போக்கு, துவக்கத்தில் உறுதியானதாகவும் மாருததாகவும் (certain and fixed) இருக்கிறது. (2) அங்காடி பூரணமானதால், அவன் தனியே அங்காடி வீதத்தைப் பாதிக்க முடியாது. (3) அங்காடியில் கடன் வாங்குவது அல்லது கொடுப்பது மூலம்தான் அவன் தன் எதிர்கால வருமானப்போக்கைத் திருத்த முடியும். முதல் எடுகோளை முக்கியமாக நினைவில் கொள்ளவேண்டும். (பின்னர் இதைக் கைவிடுவோம்). இந்த எடுகோள்களின் கீழ், அங்காடி பேரத்தினுல் ஒருவனுடைய விருப் பெச்ச வீதமும் அங்காடி வட்டி வீதமும் ஒருமைப்பாடடையும். அங்காடி வட்டி வீதத்துக்கு மேற்பட்ட விருப்பெச்ச வீதமுடை யவன் தன் எதிர்கால வருமானத்தின் எச்சத்திலொருபகுதியை இன்றைய வருமானமாக மாற்றுவான். அதாவது கடன் வாங் குவான். இது எதிர்கால வருமானத்தின் இறுதிநிலைப் பயன் பாட்டை உயர்த்தி, தற்கால வருமானத்தின் இறுதிநிலைப்பயன் பாட்டைத் தாழ்த்தும். அவனது விருப்ப வீதமும் வட்டி வீதமும் சமமாகும் வரை இவ்வித வருமான மாற்று நடைபெறும்.

அங்காடி வீதத்துக்குக் குறைவான விருப்பெச்ச வீதமுடையவன் நிகழ்கால வருமானத்தை எதிர்கால வருமானமாக மாற்றுவான். கடன் கொடுப்பான். இதனால் அவனுடைய விருப்பெச்ச வீதம் உயர்ந்து முடிவில் அங்காடி வீதத்துக்கு ஒப்பாகும். தங்குதடையின்றி நடைபெறும் அங்காடியில் எல்லோருடைய விருப்பெச்ச வீதங்களும் தமக்குள் ஒத்து, அங்காடி வீதத்துக்கும் ஒத்ததாகி விடும்.

மேற்கண்ட விளக்கம் அங்காடி வீதத்துக்குப் பிறர் மாறுவதைக் காட்டியதே ஒழிய, அங்காடி வீதம் எப்படி நிர்ணயமாகிறதென்று காட்டவில்லை. அங்காடி வீதம் எல்லோருடைய விருப்பெச்சங்களின் விளைவாகத் தீர்மானமாகிறது. (பண்டத்தின் விலை அங்காடியில் தீர்மானமாகும் முறையை இங்கு நினைவிற் கொள்க). கடன் கொடுக்க அங்காடிக்கு வரும் தொகை முழுதும், கடன் கொடுத்தாய்விடும் அளவுக்கு வட்டி அவ்வப்போது நிர்ணயமாகும். முதலில் வட்டி 20% ஆக இருந்தால், வாங்குவோன் அற்பம், கொடுப்போர் நிறைய. அளிப்பு, தேவையை எஞ்சும். வட்டி விழும். 5% வீதத்தில் தான் அளிப்பும் தேவையும் சமமாகுமானால் இதுவே அங்காடி வட்டி வீதம். இதற்குக் கீழ் இறங்கினால் தேவை, அளிப்பை விட அதிகமாகி வட்டி ஏறும்.

இதுவரை நாம் வருமானப் போக்கு மாறாததென்றும், கடன் கொடுத்து வாங்குவது மூலமாகத் தான் எதிர்கால வருமான அமைப்பை மாற்ற முடியும் என்றும் வைத்துக்கொண்டோம். அடுத்தபடி வருமானப் போக்கு (income shape) மாற்றக்கூடியதென்று வைத்துக் கொள்வோம். அதாவது வருமானத்துக்காளக் கூடிய சொத்துடைய ஒருவன் அதைப் பலவேறு வழிகளில் ஆளலாம். ஒவ்வொன்றிலும் ஒருவகை வருமானப்போக்குக் காணப்படும். ஆகவே அவன் இரண்டு விதத் தேர்வுகளைச் செய்யலாம். (1) பலவகை வருமானப் போக்குகளுள் ஒன்றைத் தேறலாம். (2) பின்னர் அந்த வருமானப் போக்கு (கடன் கொடுப்பது அல்லது வாங்குவது மூலம்) எந்த அமைப்பு (shape) உடையதாக இருக்க வேண்டுமென்று தேர்வு செய்யலாம். முதற்படியாகப் பல வருமானப் போக்குகளில் ஒன்றைத் தேர்ந்து விட்டால், இரண்டாம் படியாகக் கடன் வாங்குவது அல்லது கொடுப்பது மூலம் தன் வருமானத்தின் அமைப்பை மாற்றிக் கொள்ளலாம். நிலமொன்றை உடைய ஒருவன் அதை மரம் நட, பயிர் செய்ய அல்லது சுரங்கமாக வெட்டப் பயன்படுத்தலாம். இவ்வாறான மாறுபட்ட உபயோகங்

களில் ஒவ்வொன்றிலும் ஒருவகை வருமானப் போக்குக் காணப் படும். இப் போக்குகளில் உச்சமாக விரும்பத் தக்கதே (maximum desirability) தேர்ந்தெடுக்கப்படும். அளவிலும் அமைப்பிலும் உச்சமாக விரும்பப்படுவது தேறப்படும். அளவில் உச்சமானதே தேறப்படும் என்பது வெளிப்படை. எந்த அமைப் புடையது தேறப்படும்? அமைப்பைப் பொறுத்தமட்டில், நிலத்தைப் பயிருக்கு ஆண்டால், ஒரே அளவில் ஆண்டுதோறும் வருமானம் வரும். காடாக்க ஆண்டால் முதலில் சூன்ய வருமானமும் பின்னர் ஏறு வருமானமும் வரும். சுரங்கமாக ஆண்டால் குறைந்து செல்வருமானம் வரும். மூன்றில் எதைத் தேர்வது? ஒவ்வொன்றிலும் பெறக் கூடிய எதிர்கால வருவாய்களை நிகழ்கால வட்டி வீதத்தில் கழிவு (discount) செய்து தொகுத்தால், எதில் மொத்த வருமானம் அதிகம் காண்போமோ அதுவே தேறப்படும். கீழே மூன்று ஆட்சிகளுக்கும் ஃபிஷர் கொடுத்துள்ள உதாரணப் புள்ளிகள் தரப்படுகின்றன.

ஆண்டு	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	∝ 5% வட்டியில் கழிவு செய்த தொகை
	$										$
பயிர்	450	———	ஆண்டுதோறும்	—	450	———					9000
காடு	—	—	300	400	500	—	ஆண்டுதோறும்	500	——		8820
சுரங்கம்	2000	1800	1600	1600	1200	1000	800	600	400	200	—9110

அதிக மொத்த வருமானம் தரும் சுரங்க ஆட்சியில் நிலத்தை ஆள்வதே ஆதாயமானது என்று தெரிகிறது. இப்படி நிலத்தைச் சுரங்கமாக ஆளத் தேர்ந்ததனுல் முதலில் ஏற்றமும் பின்னர் குறைந்து செல்வதுமான வருமான அமைப்புடைய வருமானப் போக்கைத் தேர்ந்ததாகிறது.

அடுத்தபடி இதை விரும்பிய அமைப்பாக மாற்றவேண்டும். ஒரே மட்டமான வருமானமே ஆண்டுதோறும் பெற வேண்டு மானுல், முன்னுண்டுகளின் வருமானத்தைக் கடன் கொடுத்துப் பின்னுண்டுகளில் வருமானமாகும்படிச் செய்யலாம். வட்டி வீதம் 5% ஆக இல்லாது வேறு வீதமாக இருந்தால் தேறப்படும் ஆட்சி சுரங்கமாக இல்லாது வேருகக் கூடும் என்பதை அறிக.

வருவாய் வழி.	குறிப்பிட்ட வட்டி வீதத்தில் கழித்துப் பெற்ற நிகழ் மதிப்பு.		
	5%	$4\frac{1}{2}$%	4%
காடாக	$ 8,820	9,920	11,300
பயிர்நிலமாக	9,000	10,000	11,200
சுரங்கமாக	9,110	9,280	9,450

உயர் வட்டி உடனே வருமானம் தரும் வழியையும், மட்ட வட்டி பின்னர் வருமானம் தரும் வழியையும் சிறந்ததாகச் செய்யும்.

இந்தத் தேர்வில் அங்காடி வட்டி வீதம் ஒருவன் எதைத் தேர்வது என்பதை முடிவு செய்கிறது. ஆனால் சமூகத்தை முழுதும் எடுத்துக்கொண்டால், தேர்வுக்குள்ள வாய்ப்புக்கள் (பலவழிகள்) பல பேர்களையும் அங்காடியில் ஈடுபடச் செய்வது வட்டியைப் பாதிக்கின்றன. உதாரணமாக எல்லாம் காட்டு நிலமாகவுள்ள நாட்டில் வட்டி ஏற்றமாக இருக்கும். ஆகவே முதலீட்டு வாய்ப்பு (opportunity) வட்டி நிர்ணயக்காரியாகிறது என்பதை அறிகிறோம்.

ஆகவே வட்டியை (1) முதலீட்டு வாய்ப்பும் (2) கால விருப்பெச்சமும் சேர்ந்து நிர்ணயிக்கின்றன என்ற முடிவுக்கு வருகிறோம். ஃபிஷர் இப்படி விளக்கிய பின் முக்கியமான தொடர்பொன்றை விளக்குகிறார். பல வாய்ப்புக்கள் உள்ளபோது ஒன்றுக்குப் பதிலாக மற்றொன்றைத் தேர்வு செய்ய முடிகிறது. சுரங்கமாக ஆண்டால் கிடைக்கும் வருமான அமைப்பைக் காடாக ஆண்டால் கிடைக்கும் வருமான அமைப்புடையதாக மாற்றும் போது, சுரங்க ஆட்சியில் முதலாண்டுகளில் கிடைக்கக் கூடிய எச்ச வருமானங்கள் இழக்கப்பட்டு பின்னாண்டுகளின் வருமானங்கள் உயர்த்தப்படுகின்றன. முதலாண்டுகளின் இழப்பைச் செலவாகவும் (cost), பின்னாண்டுகளின் எச்ச வருவாயை அதன் பயனாகவும் (return) கருதலாம். ஒரு வருமான வாய்ப்பு தேறப் படுவதாயின் மொத்தப் பயன் செலவை (இழப்பை)விட எச்சமாக இருக்க வேண்டும். முன்னர்க் கொடுத்த மூன்று ஆட்சிகளின் விளைவுப் பட்டியலைப் பார்த்துப் பயிராட்சியின் வருமானங்களையும், காட்டாட்சியின் வருமானங்களையும் ஒப்பிடுக. காட்டாட்சியை நிலக்காரன் தேர்வானால் முதல் நான்காண்டுகளில் 450, 450, 150, 50 நிலையாக இழக்கப்படுகிறது. பின்னர் ஆண்டுதோறும் ஐம்பது நிகரமாகச் சம்பாதிக்கப்படுகிறது. பயிர் செய்யாமல்

காடாக்குவதின் இலாப நஷ்டங்களை இன்று அவன் கணக்கிடுவதாயின், ஐந்தாம் ஆண்டுக்குமேல் ஆண்டுதோறும் ஐம்பது டாலர் பெறுவதற்கு முதலாண்டுகளில் இழக்கும் தொகைகளை முதலீடு செய்வதாக நினைக்கலாம். இந்தத் தொகைகளின் இன்றைய மதிப்பை நிர்ணயிக்க அவைகளை இன்றைய வட்டி வீதத்தில் கழிவு செய்யவேண்டும். இன்றைய வட்டி 4% என்று வைத்துக் கொள்வோம். 4% வீதத்தில் $ 450, 450, 150, 50 ஆகியவைகளைக் கழிவு செய்து தொகுத்தால் மொத்தம் $ 1025. ஆண்டுதோறும் பெறும் $ 50 வருமானத்தை 4% வீதத்தில் கழிவு செய்தால் $ 1069 ஆகும். ஆகவே (4 % வீதத்தில்) காட்டாட்சியில் ஆதாயம் இருக்கிறது. முதலாண்டுகளில் 4%க்குக் கடன் வாங்கிக் காட்டாட்சியில் நிலத்தை ஈடுபடுத்துவது ஆதாயமாகும். வட்டி $4\frac{1}{2}$% ஆக இருப்பின் பயிராட்சி இலாபகரமாக இருக்கும். வட்டி மாறினுல் தேர்வு செய்யும் ஆட்சி மாறும். இரண்டு (ஆட்சி) வாய்ப்புக்களை ஒப்பிடும்போது, எந்த வீதத்தில் இரண்டின் வருமானத் தொடர்புகளைக் கழிவு செய்தால் இரண்டு வாய்ப்புக்களின் நிகழ்கால மதிப்புத் தொகை சமமாகுமோ அதைச் 'செலவின்மேல் விளைவு வீதம்' (The rate of return over cost) என்று ஃபிஷர் குறிப்பிடுகின்ருர். (the rate of interest which if used in calculating the present worth of the two options compared would equalise them or their differences (cost and return) may be called the rate of return over cost). 4%ல் காட்டாட்சியும், $4\frac{1}{2}$%ல் பயிராட்சியும் இலாபகரமாக இருக்கும்போது இடைபட்ட 4·2% வீதம் இரண்டின் இலாபத்தைச் சமமாக்கும் வீதமாக்கலாம். இந்த 4% வீதமே 'செலவின்மேல் விளைவு வீதம்'. இது வட்டி வீதத்தைவிட எச்சமாக இருப்பதால் காட்டாட்சி தேறப்படுகிறது. (இங்குச் செலவு என்பது இரு வாய்ப்புக்களின் ஒப்பீட்டு இழப்பு (comparative loss) என்பதையும் மனத்தில் கொள்க.) முதலிடுபவன் இப்படி ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பது இயற்கை. இரண்டில் ஒரு வாய்ப்புத் தேறப்படவேண்டுமாயின் அதன் விளைவு வீதம் வட்டி வீதத்தைவிட எச்சமாக இருக்க வேண்டும்.

நாம் மேல் மூன்று வேறு ஆட்சிகளில் முதலீட்டுத் தேர்வு நடக்கும் முறையைப் பார்த்தோம். ஒரே ஆட்சியிலும் கூட, உதாரணமாகப் பயிர் ஆட்சியில், இவ்வித முதலீட்டுத் தேர்வு நடைபெறுகிறது. எவ்வளவு அழுத்தமாகப் பயிர் செய்வது என்பது இப்படிச் செலவு, வரவுக் கணக்கின் அடிப்படைகளில் நடக்கும். முதலில் 100 டாலர் முதலீடு, பின்னர் 150 டாலர் வரவைத் தரலாம். 4% வீதத்தில் இம்முதலீடு இலாபகரமானதே.

ஏனெனில் விளைவு வீதம் 50% ஆக இருக்கிறது. மேலும் மேலும் நூறு நூறாக முதலீடு செய்தால் $ 130, 120, 110, 108, 106, 104 ஆகப் பெறலாமாயின், விளைவு வீதங்கள் 30%, 20%, 10%, 8%, 6%, 4% ஆக இருக்கும். 700 டாலர் முதலிட்டபோது வட்டி வீதமும் விளைவு வீதமும் சமமாகின்றன. மேலும் முதலீடு செய்வது இலாபமன்று. வட்டி வீதம் எவ்வளவு தூரம் அழுத்த மாகப் பயிரிடுவது என்பதை நிர்ணயிக்கிறது. இப்படியாக ஓர் இறுதிநிலை விளைவு வீதம் (marginal rate of return over cost) தோன்றுகிறது. இரண்டாண்டு வாய்ப்புக்களாக ஒப்பிட்டு, ஏற்ற விளைவுடையதைத் தேர்ந்தெடுத்து, முடிவில் உச்ச விளைவுடைய வாய்ப்பைத் தேறலாம். (ஆனால் எது உச்சவிளைவு வாய்ப்புடைய தென்பது வட்டி வீதத்தைப் பொறுத்ததென்பதை மறக்கக் கூடாது). வாய்ப்புத் தேர்ந்த பின்பு ஒருவன் கடன் கொடுக்கவோ வாங்கவோ செய்வதால் தன் விருப்பெச்ச வீதமும் அங்காடி வட்டி வீதமும் ஒன்றாகும் நிலைவரும்.

ஆகவே வட்டி நிர்ணயமாவதற்கு மூன்று சக்திகள் வேலை செய்கின்றன. (1) காலவிருப் பெச்சம் (2) முதலீடு வாய்ப்பு (3) அங்காடி பேரம். முதலாவது ஓர் அகவயசக்தி. இரண்டாவது ஒரு புறவய சக்தி. அகவய சக்தி உடனே வரும் வருமானத்தை விரும்பச் செய்கிறது. புறவய சக்தி பின்னர் வரும் வருமானத்தை விரும்பச் செய்கிறது. இரண்டுக்கும் இடையில் அங்காடியில் வட்டி நிர்ணயமாகிறது.

16. இலாபம்
(Profit)

கோட்பாட்டு வரலாறு

பேராசிரியர் நைட் (Knight) ‘பொருளாதாரக் கோட்பாட்டில் மிகவும் திருப்தியற்றதும் விவாதத்துக்குட்பட்டதுமான பகுதிகளில் ஒன்ருக வட்டிக் கோட்பாடு இருந்து வந்திருக்கிறது’ என்று கூறினர். இதற்கு முக்கிய காரணம் பொருளாதார அடிப்படைக் கருத்துக்களிலேயே தெளிவேற்படாமை என்ருர். முற்காலப் பொருளாதார நூலோர் நிர்வாக வேலைக்குச் சேரும் ஊதியத்துக்கும் தூய இலாபத்துக்கும் உள்ள வேறுபாட்டைத் தெளியவில்லை. இன்றும் இலாபத்தின் அடிப்படையைப் பற்றிக் கருத்து வேறுபாடு இருந்து வருகிறது.

இந்த ஆதித் தெளிவின்மையைக் குறை கூறுவதில் பயனில்லை. சொந்த முதலைக் கொண்டு பெரும்பாலும் தொழில் நடந்து வந்த தொழிற்புரட்சிக்கு முற்பட்ட காலத்தில், தொழில் நிர்வாகமும், தொழில் முதலும் ஒருவனுலேயே அளிக்கப்பட்டன. முதலே முக்கிய சாதனமாகத் தோன்றியது. ஆகவே வருமானம் பெரும்பாலும் வட்டி போன்றிருந்தது. ஆனுல் அது தொழில் சொந்தக்காரனுக்குச் சேர்ந்ததால் இலாபம் என்று குறிப்பிட்டது. தவிர இயல்பு விலையை மார்ஷல் விளக்கியதற்கு முன், அங்காடி விலைக்கும் இயல்பு விலைக்கும் வேறுபாடுணரப்படாது, இலாபம் என்பது ஓர் எச்சம் என்பது தெளியப்படாமலிருந்தது. முதலின் ஆக்கப்பாட்டு சக்தியும் தெளிவாக உணரப்படவில்லை. ஆனுல் ஆடம் ஸ்மித் கூட தொழிலில் ஈடுபட்டோருடைய வருமானத்தில் முதலுக்கு வட்டி போக எஞ்சியதொன்று இருக்கிறது என்று

உணர்ந்திருந்தார்.* சொந்த உழைப்புக்கும் மேற்பார்வை உழைப்புக்கும் ஊதியம் உண்டென்பதை அவரும் பிறரும் உணர்ந்திருந்தனர். சில போது தொழிலாபத்தும் (business risk) குறிப்பிடப்பட்டது. ஆனால் இந்த ஆபத்து முதல் நஷ்ட ஆபத்தெனவே கருதப்பட்டது. மால்தஸ், மாக்கெல்லக் ஆகியோர் ஆடம் ஸ்மித்தைவிடத் தெளிவாக இவ்வேறுபாடுகளை உணர்ந்திருந்தனர். மில் (mill), நிர்வாகக் கூலி (wages of management) உழைப்புக் கூலியைப் போலன்றி வேறுவகையில் நிர்ணயமாகிறதென்று தெளிவற்ற வகையில் நினைத்தார். இலாபத்தில் ஆபத்துக்கு ஈடும், நிர்வாகக் கூலியும் அடங்குமென்று குறிப்பிட்டார். ஆயினும் வட்டியும் இலாபமும் கலப்படமாகவே இங்கிலாந்தில் கருதப்பட்டு வ்ந்தன.

பிரஞ்சு நாட்டு ஆசிரியர்கள், ஜே. பி. சே யைப் பின்பற்றி வட்டிக்கும் இலாபத்துக்கும் வேறுபாடு கண்டனர். ஆனால் இலாபத்தை ஒருவகைக் கூலியாகக் கருதினர். இதற்குக் காரணம் பிரான்சில் அப்போதிருந்த சூழ்நிலை. அங்கு முதலைவிட நிர்வாகி முக்கியமாகத் தோன்றினர். 'ஆன்தர்பினரர்' (entrepreneur—தொழில்முயல்வோன்) என்ற சொல் பிரஞ்சு மொழியிலிருந்து வந்துள்ளது. ஆபத்து ஏற்புக்காக இவனுக்குரிய சன்மானமும் இலாபத்தில் சேருமென்றார் சே. ஜெர்மனியில் இரண்டு வகைக் கொள்கைகளும் காணப்பட்டன. ஆனால் மூன்றும் தொகுதி ஒன்று, இலாபம், வட்டியையாவது நிர்வாகக் கூலியையாவது சேர்வதில்லை என்றது. தூனன் என்பார் வட்டி என்பது இன்சூரன்சு, நிர்வாகக் கூலி, ஆகியவை செலுத்தியபின் மீதியிருப்பது என்றார். இந்த மீதியில் ஒரு பகுதி ஆபத்து ஏற்புக்குச் சன்மானம்; மற்றொரு பகுதி தொழிலில் திட்டமிடும் போது தூங்காது உழைப்பதால் ஏற்படும் எச்ச ஆக்கப்பாடு (extra productivity). சோஷியலிஸ்ட்டுகள் (Rodbertus, Marx, Engels, Lassalle) ஆகியோர் இலாபத்தை முதலாளிகளின் சுரண்டல் (exploitation) என்றனர். கிராஸ் (Gross), கோர்னர் (Korner) ஆகியோர் இலாபம் முதலாளியின் பேரசக்தியால் (bargaining power) தோன்றுகிற தென்றனர். இன்னும் சிலர் இலாபத்தைச் சர்வாதீன வருமானம் என்றும் கருதினர். அமெரிக்காவில் வாக்கர் என்பவர் இலாபத்தைத் திறமைக்கு வாரம் (rent of ability) என்று விளக்கினார். ஜெ. பி. கிளார்க்கு இலாபம் பொருளாதார இயக்கநிலை (dynamic state) யால் உண்டாவதென்றார். ஹாலி என்பார் ஆபத்துக்குச் சன்மானம் என்று கருதினார். நைட் இலாபம் எதிர்பார்க்க முடியாத ஆபத்தாலுண்டாவதென்றார் இக்கோட்பாடுகளைப் பின்னர் விளக்குவோம்.

மொத்த இலாபமும் நிகர இலாபமும்
(Gross profits and net profits)

ஒரு நிறுவனம் இலாபம் என்று பிரித்துக் கொடுக்கும்போது அதில் பல இனங்கள் கலந்திருக்கும். ஒரு நிறுவனம் செலவுகளைக் கழித்து மீதியை முழுதும் இலாபம் என்று கூறும். ஆனால், இது நிறுவனத்துக்குரியோர் நிறுவனத்துக்குக் கொடுத்த முதல், உழைப்பு, நிலம், ஆபத்து ஏற்பு ஆகிய எல்லாவற்றுக்கும் பொது. ஆகவே நிகர உண்மை இலாபத்தை நிர்ணயிக்க, மேற்படி இனங்கள் வேறிடத்தில் ஆளப்பட்டால் சம்பாதிக்கக்கூடிய வட்டி, வாரம், கூலி ஆகியவற்றைக் கழித்து விட வேண்டும். தவிர சர்வாதீன சக்தியினாலும் இலாபம் தோன்றலாம். இதையும் கழிப்பது அவசியம். ஆனால் முக்கியமாகக் குழப்பம் ஏற்படக் கூடியது நிர்வாக ஊதியம் (wages of management). இந்த நிர்வாக வேலையைச் சம்பள ஆளால் நடைபெறச் செய்யக்கூடு மாதலால், நிறுவன நிர்வாகி தன் பணியின் மதிப்பையும் கணக்கில் பற்று எழுதலாம். ஆகவே இதையும் கழித்து மீதியைத் தான் நிகர இலாபமாகக் கொள்ளவேண்டும். இப்படி மற்ற சாதனங்களுக்குச் செல்லவேண்டியது போக மீதியே இலாபமாக நிற்கிறது. இந்த மீதியை யார் அடைவது, ஏன் அடைய உரிமை பெறுகின்றனர் என்ற பிரச்சினையே நாம் ஆராய வேண்டிருக்கிறது. இப்படி இலாபம் ஒரு மீதி என்பதன் பொருள் கணக்கு வகையில் மீதி என்பதே. சிலர், 'தொழிலில் மீதி நிற்பதே இலாபம்' என்பதையே இலாபவிளக்கக் கோட்பாடாகக் கூறியுள்ளனர். இது தவறு என்பதை எளிதாக நிரூபிக்கலாம். எப்படி எனில் எல்லா ஊதியங்களையுமே—வட்டி, வாரம், கூலி ஆகியவற்றையும் கூட-மற்ற சாதனங்களுக்குச் செல்வன போக மீதி என்று சொல்லி விடலாமல்லவா?

இலாபம் சில சிறப்பம்சங்களை யுடையது. உற்பத்தியாகி, விற்பனை ஆவதற்குமுன் அது நிர்ணயமாகாது; பெறமுடியாது. மற்ற சாதனங்களின் ஊதியங்கள் முன்னாடியே நிர்ணயமாகித் தத்தம் வேலை முடிந்ததும் பெறப்படுகின்றன. இந்த வகையில் இலாபம் கடைசியில் நிற்கும் மீதியாகும் வருமானம் (residual income). மீதியின் அளவு நிச்சயமற்றிருப்பதும் இலாபத்தின் முக்கிய அம்சம். இந்த உறுதியின்மையே இலாபத்தின் தனித் தன்மையைக் காட்டுகிறது. அளவு நிச்சயமற்ற தென்பதிலிருந்து இலாபம் எதிர்க்கணியமாகவும் (negative) இருக்கலாம் என்பதாகிறது. மற்ற சாதனங்களுக்கு இவ்வித நிலை ஏற்படுவது அரிது. முன்கூட்டியே அவை தம் ஊதியங்களைப் பெற்று விடுகின்றன.

மற்றொரு முக்கிய அம்சம், இலாபத்தைப் பற்றிப் பேசும்போது குறுங்காலம் நெடுங்காலம் என்ற வேறுபாடும், இயக்க நிலைப் பொருளாதாரமா அன்று என்ற வேறுபாடும், மற்ற சாதனங்களின் ஆய்விற் காண்பதைவிட முக்கியமாக உள்ளன. இலாபம் தனித்து, தூய இலாபமாகக் காண்பதரி தென்பதும் ஓர் அம்சம்.

இலாபத்தின் உண்மை இயல்பு
(The real nature of profit)

இதை நைட் என்ற ஆசிரியரின் கோட்பாட்டு முறையில் விளக்கப்புகுவோம். தூயபோட்டியின் தலையாய அம்சம் விலைக்கும் செலவுக்கும் சமப்பாடுண்டாக்கி (தூய) இலாபத்துக்கும் நஷ்டத்துக்கும் இடமில்லாமற் செய்வதாகும். சாதனங்களுக்குச் சேர வேண்டியதைக் கொடுத்தால் போட்டிப் பொருளாதாரத்தில் உற்பத்தியில் எச்சமிருக்காது. ஆனால் நம் அநுபவத்தில் செலவும் விலையும் சமமாகக்கூடிய போக்கைக் காண்கின்றோமேயன்றிச் சமமாவதில்லை. ஆகவே 'இலாபம்' என்ற ஒன்று காணப்படுகிறது. நாம் இது ஏன் என்று ஆராயவேண்டியிருக்கிறது. இலாபத்தைப் பற்றித் தெளிவு ஏற்பட்டால்தான் இயலில் காணப்படும் நிறைவுப் போட்டிக்கும் கண்கூடான போட்டிக்கும் உள்ள வேறுபாட்டை நன்கு உணரலாம் என்கிறார் நைட். இந்த இரண்டு பிரச்சினைகளையும் தெளிவுபடுத்தவேண்டுமானால் உறுதியின்மை (uncertainty) என்ற கருத்தை ஆய்ந்து அது பொருளாதார முறையை எப்படிப் பாதிக்கிறது என்று அறியவேண்டுமாம்.

உறுதியின்மையும் ஆபத்தும் (risk) ஒன்றென நினைக்கக் கூடாது. சாதாரண ஆட்சியில் ஆபத்து என்பது இருவேறுபட்ட விஷயங்களைக் குறிக்கிறது. ஆபத்தின் முக்கிய அம்சம் அது சிலபோது அளவிடக்கூடிய ஒரு கணியம் (a quantity susceptible of measurement); வேறு சிலபோது அது இத்தன்மையுடையதன்று. இந்த வேறுபாடு முக்கியம். முன்கூட்டி அளவிட்டறிய முடியாத ஆபத்துக்களையே நைட் 'உறுதியின்மை' என்று குறிப்பிடுகிறார். இவ்வுறுதியின்மைதான் இலாபத்தின் அடிப்படை. நிறைவுப் போட்டியில் இந்தவித உறுதியின்மையைக் காணமுடியாது. உண்மையில் காணும் போட்டியில் இது ஓரளவாவது காணப்படுவதினால்தான் இலாபத்துக்கிடமிருக்கிறது.

ஒரு பொருளாதாரத்தின் போக்கில் தேவை அளிப்புக்களில் மாறுதல்கள் நிகழ்ந்தவாறே இருக்கின்றன. மக்கள் தொகையின்

எண்ணிக்கையிலும் கலவையிலும், அவர்களின் விருப்பங்களிலும் சாதனங்களிலும், அவைகளின் வியாபகத்திலும், கலை அறிவிலும் மாறுதல்கள் நிகழ்ந்துகொண்டே இருக்கின்றன. இந்த மாறுதல்கள் முக்கியமாக இருப்பது அவைகளின் நேரடி விளைவுகளினாலன்று; அவை உண்டாக்கும் உறுதியின்மையால். ஏனெனில் எந்த மாறுதலும் அல்லது மாறுதல்களும் ஒரு மாறாஒழுங்குடன் (regularly) நிகழுமானால் அவைகளின் பயனாய் அங்காடியில் ஏற்படும், பொருளாதாரத்தில் ஏற்படும் விளைவுகளை முன்கூட்டிக் கணித்து வேண்டிய பரிகார ஏற்பாடுகள் செய்து விடலாம். நிகழ் கால மதிப்புக்களுக்கும், எதிர்கால மதிப்புக்களுக்கும் இடையில் மாற்று (exchange) நிகழ்த்துவது மூலம் மாறுதல்களின் விளைவுகள் கழிவு (discounted) செய்யப்படும். ஆகவே அவை மனிதரின் எதிர்பார்ப்புக்களைக் கவிழ்ப்பதில்லை. நிறைவுப் போட்டியின் விளைவுகள் தோன்றத் தடை ஒன்றுமிருக்காது. செலவும் விலையும் சமமடையும்; இலாபத்துக்கு இடமிருக்காது.

ஆனால் உண்மையில் நாம் காண்பதென்ன? உற்பத்தித் துறையிலும் நுகர்ச்சித் துறையிலும் ஏற்படும் மாறுதல்கள் காரணமாக விலைகளில் ஏற்படும் விளைவுகள் சிக்கலாக இருக்கலாம் அல்லது வெளிப்படையாகக் காணக்கூடியதாக இருக்கலாம். சிக்கலாயின் முன்கூட்டிக் கணிக்க முடியாதிருக்கின்றது. பகிர்வுத் துறையை எடுத்துக் கொண்டால், இதிலும் ஒரு தன்மையாகத் தொடர்ந்து நிகழும் மாறுதல்களைப் (progressive changes) பெரும்பாலும் நன்கு முன்னறிய முடியும்; விளைவுகளைக் கழிவு செய்ய முடியும். அவைகளின் விளைவுகள் போட்டி அமைப்பின் செயற்பாட்டைத் தகர்ப்பதில்லை. ஆகவே அவை இலாபத்துக்குக் காரணமாக இருப்பதில்லை. இலாபத்துக்குக் குறிப்பிடத்தக்க மூலமாயிருப்பவை குறுங்கால, நியதியற்ற நெளிவுகளேயாகும். இந்நெளிவுகள் தொடர்ந்த மாறுதல்களில் ஏற்படும் ஒழுங்கீனங்களே (irregularities) யாகும். இவ்வித ஒழுங்கீனங்களாலேதான் பொருளாதார இயலில் விளக்கப்படும் போட்டிச் சமநிலை எதிர்பார்த்தபடி ஏற்படுவதில்லை. இலாபம் தோன்றுகிறது.

நைட் (Knight) நிலையின்மை (uncertainty) யினை நிகழ்திறத்தின் (probability) அடிப்படையில் மூன்று வகையாகப் பிரிக்கிறார்.

(1) பகுத்தறி நிகழ்திறம் (inductive probability): ஒரு குறிப்பிட்ட நிகழ்ச்சி நிகழக்கூடிய சாத்தியம் (நிகழ்திறம்) விஷயத்தின் தன்மையினாலேயே உறுதியாகி, அளவிட்டு அறக்கூடிய

வகையில் உள்ளபோது இவ்வகை காணப்படுகிறது. பகடை (die)யை உருட்டும்போது ஒரு குறிப்பிட்ட முகம் மேல் வருவது 6–ல் 1 முறையாக இருக்குமென்று எதிர்பார்க்கலாம். தொழிலின் தன்மை இவ்வாறு யூகிக்க இடம் தருமாயின் தொழில் முயல்வோன் பெறும் வருமானம் தூய இலாபமன்று. ஏனெனில் அவன் குறிப்பிட்ட ஆபத்து வருந்திறனைப் பகுத்தறி நிகழ்திற முறைப்படி முன்னறிந்து, அதற்கு ஏற்ப இன்சூரன்சு செய்துகொள்ளலாம். இன்சூரன்சுக் கட்டணம் ஒரு செலவினமாகும். இது விலையில் சேர்க்கப்பட்டு நுகர்வோரிடமிருந்து வசூலிக்கப்படும். ஆபத் தொன்றும் தொழில் முயல்வோனைச் சேராது.

(2) புள்ளிஇயல் நிகழ்திறம் (statistical probability): முன் நிகழ்ந்த அனுபவங்களின் அடிப்படையில் ஒரு நிகழ்ச்சி எவ்வளவு சாத்தியம் என்பதைக்கணக்கிட முடியும்போது இவ்வகை காணப்படுகிறது. இதை விஷயத்தின் தன்மையிலிருந்து அறிய முடியாது; நிகழ்ச்சிகளைக்கொண்டு கணிக்க வேண்டியிருக்கிறது. சோடா தயாரிப்பவன் எத்தனைப் புட்டிகளை நிரப்பினால் ஒரு புட்டி உடையலாம் என்பதை அனுபவத்தால் கணக்கிட முடியும். இந்த நஷ்டத்தைச் செலவாக, விலையில் சேர்த்து வசூலிக்கலாம். ஆபத்து அவனைச் சாராது. ஆகவே இதன் காரணமாக இலாபம் தோன்ற வழியில்லை. இப்படித் திறமை யாகக் கணக்கிட்டுக் காத்துக்கொண்டு வருமானத்தை உயர்த்து வானானால் அவ்வருமானம் நிர்வாக சம்பாத்தியம் (earnings of management) ஆகும்; இலாபமன்று.

(3) மதிப்பீட்டு நிகழ்திறம் (estimated probability): ஒரு நிகழ்ச்சியின் சாத்தியம் மேற்கண்ட இருமுறைகளாலும் அறிய முடியாதபோது மதிப்பீட்டு முறையை ஆளவேண்டி யிருக்கிறது. இந்த நிலையில் உண்மையான உறுதியின்மை (uncertainty) காணப்படுகிற தெனலாம். அளவிடமுடியாத ஆபத்து ஏற்கப்படுகிறது. தொழிலைப் பெருக்குவதா என்று முடிவு செய்யவேண்டியபோது முதலிரண்டு முறைகளில் நிகழ் திறத்தைக் கணிக்க முடியாது. மதிப்பீட்டின் பேரில்தான் நடக்கவேண்டியிருக்கிறது. நினைத்தது நடந்தால் தூய இலாபம் தோன்றுகிறது.

உறுதியின்மையைக் குறைக்க சில வழிகளுண்டு. ஒரு நிகழ்ச்சி தனிப்பட்டதாயின், நிகழ்திறம் மூன்றாம் வகையைச் சேர்ந்ததானால், ஆபத்தைப் பற்றிச் செய்யக்கூடியதொன்றுமில்லை. ஆனால் நிகழ்ச்சி பலவாகக் காணக்கூடியதாயின் அடிப்படைப்

பொது அம்சங்களைக்கொண்டு உறுதியின்மையைக் குறைக்கலாம் ஆளக்கூடிய முறைகள் சில வருமாறு :

(1) இன்சூரன்சு முறையை ஆளலாம். ஒரு நிறுவனம் பல பொறித் தொகுதிகளை நடத்தும் போது நெருப்பு ஆபத்தின் நிகழ்திறத்தை மதிப்பிடலாம். இன்சூரன்சு செய்து கொள்ளலாம். இன்சூரன்சு கம்பனிகள் இப்படி ஆபத்துக்களைத் தொகுத்து நிகழ் திறத்தை மதிப்பிட்டுத்தான் தொழிலை நடத்துகின்றன.

(2) உறுதியின்மையைக் குறைக்க மற்றொரு வழி, ஆபத்தை ஒரு நிபுணன் (specialist) தோளுக்கு மாற்றுவதாகும். அவன் ஆபத்துப் பொறுப்பை ஏற்றுக்கொள்கிறான். உதாரணமாகப் பருத்தியின் விலை வீழ்ச்சியால் ஏற்படும் நஷ்டத்திலிருந்து தப்ப ஒரு நூலாலை நட்டத் தடைபேர (hedging) முறையை ஆளலாம். நிபுணன் மேற்கண்ட தொகுப்பு முறையில் தான் நஷ்டத்தைக் குறைத்துக் கொள்வான்.

(3) எதிர்காலத்தை அடக்கியாளல் (control of the future). எதிர்கால நஷ்டத்தைப் பொருளாதார முறையில் அடக்கியாளலாம். வெயிற் காலத்துக்குத் தொப்பி விற்பவன், மழைக் காலத்துக்குக் குடையையும் உற்பத்தி செய்யலாம்.

(4) முற்கூறு முறைகளை ஆளல் (prediction of the future). தொழிலுலகத்தில் வெளியாகும் புள்ளிகள் எதிர்காலத்தைப் பற்றி முன்கூற உதவலாம். தற்காலத்தில் அங்காடி நிலையைப் பற்றி முன்கூறுவதையே தொழிலாகப் பலர் கொண்டுள்ளனர். இவர்களின் முன்னறிவிப்பு உண்மையாகும் அளவுக்கு நிலையின்மை குறைகிறது.

(5) திறம்பட்ட ஆலோசகர்களை அமர்த்திக் கொள்ளல் (engaging skilled assistants). இவர்கள் தொழில் எப்படி நடக்கவேண்டுமென்று ஆலோசனை கூறுவது மூலம், நிலையின்மையின் தீய விளைவுகளைக் குறைக்கின்றனர்.

(6) குறைந்த உறுதியின்மை உடைய துறைகளைப் பின்பற்றல் (choosing predictable lines of activity). இவ்வழியால் ஆபத்தைக் குறைத்தால் இலாபமும் அற்பமாக இருக்குமாதலால் தொழில் முயல்வோர் இதை ஆள்வதில்லை.

இவ்வகைகளால் உறுதியின்மையைக் குறைக்கலாமே ஒழிய முழுதும் தவிர்க்க முடியாது. தவிர்க்க முடியாத ஆபத்துக்களை

ஏற்பதினுல் தான் தொழில் முயல்வோனுக்கு இலாபம் உரியதாகிறது. பிறரை ஏற்கச் செய்ய முடியாத பொறுப்புண்மை தான் தொழில்முயல்வோ (entrepreneur) னுடைய தனித்தன்மை. இதனுற்ருன் அவன் ஒரு தனி உற்பத்திக் காரணியாகிருன்.

பிற இலாபக் கோட்பாடுகள்

கிளார்க்கின் டைனமிக் கோட்பாடு (Dynamic theory of profit)

ஜெ. பி. கிளார்க்கின் கோட்பாடு, பொருளாதாரத்தின் அடிப்படையான சக்திகள் மாறுவதினுல் வட்டி தோன்றுகிற தென்று கூறுகிறது. கிளார்க், அடிப்படை சக்திகளில் மாறுதலில்லாத மாருு இயக்கநிலை (static state)யில் இலாபம் தோன்ற வழியில்லை என்பார். அவர் பொருளாதார இயலில் மூன்று பகுதிகள் உள்ளன எனவும் முதலது அனைத்துலக நிகழ்ச்சிகளை (Universal phenomena)ப் பற்றியதாகவும், இரண்டாவது மாறுதல் இல்லாத நிலையைப் பற்றியதாகவும், மூன்ருவது முன்னேற்ற சக்திகளைப் (forces of progress) பற்றியதாகவும் கூறுகிருர். முதல் பகுதியில் மனித சமூகம் ஒழுங்கமைப்புடையதாயினும் அன்ருயினும் உள்ள விதிகளைப்பற்றியது. இரண்டாவது ஒழுங்கமைப்புண்மையைப் பொறுத்துள்ள சக்திகளை (forces that depend on organisation)ப் பற்றியது. மூன்ருவது பொருளாதாரம் இயக்கமும் கலக்கமும் பெற்றபோது காணப்படும் சக்திகளைப் பற்றியது. இது தான் இயங்குநிலைப் பொருளாதாரம் (Economic Dynamics).

மாருஇயக்க (static) நிலை என்பது 'இயற்கை'யாகவோ இயல்பாகவோ பொருத்தங்கள் (natural adjustments) நிகழும் நிலை. இந்நிலையில் வட்டி, வாரம் ஆகியவை மாருஇயக்க வீதங்கள் (static rates). சமூகம் ஒழுங்கான அமைப்புப் பெற்று, ஆனுல் முன்னேற்றம் தூண்டும் கலக்கங்கள் இன்றி உள்ளபோது காணக்கூடிய வீதங்கள்தான் இவை. முன்னேற்ற மாறுதல்கள் ஐவகை, (1) மக்கள் தொகை உயர்தல் (2) முதல் உயர்தல் (3) உற்பத்தி முறை முன்னேற்றம் (4) தொழிலகங்களின் திறன் மாறுதல் (5) நுகர்வோர் தேவையின் பெருக்கம் என்பன. இவையில்லாத மாருஇயக்க நிலையில் ஒவ்வொரு சாதனமும் தன் உற்பத்தி அளவுக்கு ஊதியம் பெறும். ஏனெனில் செலவும் விலையும் ஒன்ருக இருக்கும். நிர்வாக ஊதியம் தவிர, இலாபம் என்ற ஒன்றைக் காணமுடியாது.

ஆகவே இலாபம் என்பது இயங்குநிலை மாறுதலின் (dynamic change) விளைவாகும். கூலி, வட்டி ஆகியவை மாறு இயக்க நிலை வீதத்திலிருந்து வேறுபடும். தவிர, மாறுஇயக்க நிலையின் தரங்களும் (static standards) மாறக்கூடும். ஒரு புதுக் கண்டு பிடிப்பு (invention) இயக்கநிலை மாறுதலாகும். அது ஒரு பொருளைக் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்ய உதவுகிறது. முதலில் தொழில் முயல்வோனுக்கு இலாபத்தைத் தருகிறது. அதன் ஆட்சி பரவியதும் இலாபம் மறைந்துவிடுகிறது. இலாபம் தோன்ற மற்றொரு கண்டு பிடிப்பு வேண்டியிருக்கிறது. ஆகவே இலாபம் என்பது நிலைக்காத, கைவிட்டு நழுவும் ஒரு வருவாய். தொழில் முயல்வோர் அதைப் பிடிக்கப் பார்க்கின்றனர். ஆனால் பிடிபடுவதில்லை. விரல்களுக்கிடையே நழுவி எல்லோரிடமும் பரவுகிறது. ('This profit......is an elusive sum, which entrepreneurs grasp but cannot hold. It slips through their fingers and bestows itself on all members of society'). ஆகவே ஓர் இயங்குநிலை மாறுதலின் பலன் தற்காலிகமாகவே இலாபத்தை உண்டாக்குகிறது. ஆனால் ஒரு சமூகத்தில் இடை விடாது மாறுதல்கள் நிகழ்ந்தபடியே இருப்பதனால், ஏற்புடைய திருத்தங்கள் நடைபெற்றுக்கொண்டே இருக்கின்றன. ஆகவே ஊதியத்தின் தரம் (standard) மாறிக்கொண்டே இருக்கிறது. நடப்பு ஊதிய வீதம் இதற்குப் பின்னால் தொடர்ந்து செல்கிறது. இரண்டுக்கும் இடைவெளி, போட்டி தங்கு தடையின்றி நடவாத தினால் ஏற்படுகிறதெனலாம். போட்டிச் சக்தியுடன் வேலை செய்தால் இலாபம் தோன்றிய அக்கணமே அழிந்து போகும்.

இந்தக் கோட்பாட்டுக்கு நைட் கூறும் முக்கிய குறைபாடு அது முன்னுணர்ந்த (foreseen) மாறுதலுக்கும் முன்னுணரா மாறுதலுக்கும் வேறுபாடு காணாமையாகும். கிளார்க்கு குறிப்பிடும் மாறுதல்கள் முன்னுணரப்படின், முன்னர்க் கூறியபடி அவை களின் நிகழ்ச்சியைச் சமாளிக்கத் தகுந்த ஏற்பாடுகள் பொருளா தாரத்தில் நிகழும். இலாபம் மாறுதலால் மட்டும் உண்டாவ தில்லை ; மாறுதல் முன்னுணரப்படாதபோது தான் உண்டாகிறது. முன்னுணர முடியாத மாறுதல்கள்தான் 'போட்டி'க்கு வேலை செய்ய அவகாசம் தருவதில்லை. 'மாறுதல்' இலாப வாய்ப்பை, சூழ்நிலையைத் தரும். ஆனால் அதில் இலாபம் தோன்ற முன் அறியாமை வேண்டும். இலாபத்தை உண்டாக்காத மாறுதலும் உண்டு. முன்னறிவுள்ளபோது டைனமிக் மாறுதலில்லாத போதும் எதிர்பார்த்தது நடவாதபோது இலாபம் தோன்றும்.

கிளார்க்கு ஆபத்தை வருமானக் காரணியாக ஒரு கட்டுரையில் குறிப்பிடுகிறார். ஆனால் அதனால் கிடைக்கும் வருமானம் முதலாளியைச் சேரும் என்கிறார். தம் பொருளாதார நூலில் ஆபத்தை இயங்குநிலை மாறுதலில் அடக்கிவிடுகிறார்.

ஹாலியின் ஆபத்துக் கோட்பாடு (Hawley's risk theory)

ஹாலி என்ற அமரிக்கர் ஆபத்தை ஏற்பதுதான் தொழில் முயல்வோனின் சிறப்பியல்பு என்றும், அதற்கு ஊதியமாக இலாபம் பெறுகிறான் என்றும் கூறுகிறார். தொழில் முயல்வோன் தான் உண்மையில் உற்பத்திக் காரணியாம்; மற்றைய எல்லாம் அவன் ஆளும் சாதனங்களாம். தொழில் முயல்வு (enterprise)ப் பொறுப்பு வேறு, நிர்வாக வேலை வேறு. தொழில் முயல்வுக்குப் பெறும் ஊதியம் முன்கூட்டி நிர்ணயிக்க முடியாத எச்சம் (residue).

இந்த எச்சம் முயல்வோனுக்கு உரிமையாவதற்குக் காரணம் ஆபத்துப் பொறுப்பை ஏற்பது வருத்தம் தரும் (irksome) வேலையாக இருப்பதாகும். ஆபத்தை இன்சூரன்சு மூலம் குறைத்துக் கொள்ள முடியும். ஆனால் அந்த அளவுக்கு இலாப வாய்ப்பு இழக்கப்படுகிறது.

ஹாலியின் குறை என்னவெனில் அவர் முன்னறிந்த ஆபத்துக்கு (knownr risk)ப் பெறும் வருவாய்க்கும் முன்னறியா ஆபத்துக்குப் பெறும் வருவாய்க்கும் வேறுபாட்டை ஊன்றிப் பார்க்காமையே. ஊன்றிப் பார்த்திருந்தால், நிலையில்லாமையினால் வருவதே இலாபம் என்பதை அறிந்திருப்பார். 'ஆபத்து ஏற்பது வருத்தமானது; அதற்கு ஈடுவேண்டும்' என்று கூறுவதால், ஆபத்து முன் கூட்டியே கணிக்கப்படுவதாகவும் அதற்குரிய ஈடு எதிர்பார்க்கப்படுவதாகவும் தொனிக்கிறது. இது தவறானது என்பது நைட் உடைய வாதம். எதிர்பார்க்கப்பட்டு அளவிடப் படும் ஆபத்தை விலை கொடுத்து விலக்கி விடலாம். இதற்குப் பல முறைகள் உண்டென்பதை நைட் காட்டியிருக்கிறார் என்பது முன்னர்க் கூறப்பட்டது.

வாக்கருடைய வாரக் கோட்பாடு (Walker's rent theory)

இங்கிலாந்தில் பொருளாதார ஆசிரியர்களால் தொழில் முயல்வோனின் தனி இயல்பு அறியப்படாமல், இலாபம் முதலுடை

யவனின் வருமானம் எனக் கொள்ளப்பட்டதென்பதைச் சுட்டிக் காட்டி, தற்காலத்தில் தொழில் முயல்வோனே நாடி முதல் ஓடுகிற தென்பதையும், இருவரும் வேறென்பதையும் வற்புறுத்துகிறுர் வாக்கர். இலாபம் என்பது முதலுக்கு வருவாயுமன்று, நிர்வாக வேலேக்கு ஊதியமுமன்று. அது ஒரு தனிவகை வருவானம்; வாரம் (rent) வகையைச் சேர்ந்தது. வாரத்தை நிர்ணயிக்கும் விதியே இலாபத்தையும் நிர்ணயிக்கிறது. நிலத்தில் பலவகைகள் இருப்பதும், வளமில்லா நிலம் இருப்பதும், இதர உயர்தர நிலங்கள் வாரம் சம்பாதிப்பதும், மாகூல் விலேயை வாரம் நிர்ணயிக்காததும் அறிவோம். இதுபோலவே தொழில் முயல்வோரிலும் பலதரத் திறமை உடையவர்கள் இருக்கிறுர்கள், இலாபமே சம்பாதிக்காத இறுதிநிலேத் தொழில் முயல்வோர் இருக்கின்றனர். இவர்களேவிட உயர்ந்த திறமையுடையவர்கள் திறமைக்கேற்ப இலாபம் சம்பாதிக் கின்றனர்; இலாபம் ஒரு வேறுபாட்டெச்சமாதலின் பண்டத்தின் விலேயில் அது இடம் பெறுவதில்லே.

மார்ஷல் போன்றவர்கள் இலாபம் இயற்கைத் திறமையைப் பொறுத்திருக்கும் என்பதை ஒப்புக்கொள்கின்றனர். ஆனுல் நைட் கூறியபடி அடிப்படையாகப் பார்த்தால், ஆபத்தில் நிலேயின்மையால்தான் இலாபம் தோன்ற முடியும். வெறும் திறமையின் அடிப்படையில் இலாபம் தோன்றுமெனின் அது கூலிக்கிணேயாகிவிடும். தவிர, குறுங்காலத்தில் விலே மட்டம் இலாபத்தை நிர்ணயிக்கிறதே ஒழிய, இலாபம் விலே மட்டத்தை நிர்ணயிக்கவில்லே என்பது சரி. குறுங்காலத்தில் வாரம், வட்டி, கூலி ஆகியவையும்தான் விலேயை நிர்ணயிப்பதில்லே. சென்ற காலச் செலவுக்கும் நிகழ்கால விலேக்கும் உறுதியான தொடர்பு குறுங்காலத்தில் இல்லே. ஏனெனில் நிகழ்கால விலே, தேவை அளிப்பு நிலேகளேப் பொறுத்திருக்கிறது. ஆனுல் நெடுங்காலத்தில் இவை விலேயை நிர்ணயிக்கின்றன. இலாபத்துக்கும் இது பொருந்தும். நிலேயின்மைப் பொறுப்பை ஏற்பதற்குரிய சாதாரண வருவாயில்லாவிடில் நாளடைவில் தொழில் முயல்வோர் கூலியாட்களாக மாறுவது நலமுடையதாக இருக்கும். தொழில் முயல்வோர் எண்ணிக்கை குறைந்து அவர் ஊதியம் (விலே) ஏறும். இக்கருத்தில் இலாபமும் விலேயில் இடம் பெறும்.

சிலர் நஷ்டமிருந்தாலும் சூதாடிகள் மனப்பான்மையுடன் தொழிலி லிருக்கமாட்டார்களா என்ற கேள்வி எழுவதுண்டு. ஆனுல் சூதாடியும் இலாபம் எப்போதாவது கிடைக்குமென்ற எண்ணமுடையவனல்லவா? தொடர்ந்து ஒரு துறையில் நஷ்டம் காணப்படுமாயின் எவ்வளவு கடிய சூதாட்ட மனப்பான்மை

யுடையவனும் வேறு துறைக்குச் செல்வான். ஆகவே நெடுங் காலத்திலாவது நிலையின்மைப் பொறுப்பை ஏற்குமளவுக்குத் தூண்டுவதற்கு இலாபம் இருக்கவேண்டும்.

சர்வாதீன அல்லது ஆலிகாப்பலி சூழ்நிலைகள் இலாபத்தில் வார அம்சங்களை உண்டாக்கலாம். ஆனால் நிறைகுறைந்த போட்டியினால் ஏற்படும் இலாபத்தில் வார அம்சம் இருக்கவேண்டு மென்கிற இன்றியமையாமை இல்லை.

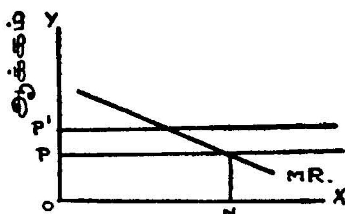
இலாபமும் இறுதிநிலை ஆக்கப்பாடும்
(Profit and the marginal productivity of entrepreneur ship)

மேற்கூறியபடி இயல்பு, இலாபவீதம் (normal profit) ஒன்று இருந்தாலொழியத் தொழில்முயல்வோரின் அளிப்பு நிலைக் காது. இந்த இயல்பு இலாபம்தான் நிலையின்மைப் பொறுப்பை ஏற்பதற்கு ஈடாகப் பெறும் ஊதியம். கூலி, இறுதிநிலை ஆக்கப் பாட்டுக்குச் சமமாக இருப்பது போல் இலாபமும் இறுதிநிலைத் தொழில் முயல்புக்குச் சமமாக இருக்கும் என்று பேசலாமா? கூலி இறுதிநிலை ஆபத்துக்குச் சமமாக இருப்பது உழைப்பினால் சமூகம் பெறும் நலத்தை அளப்பதாகிறது. இப்படியே இலாபத்தைப் பற்றிக் கூறலாமா?

ஒரு தனி நிறுவனத்தை எடுத்துக்கொண்டால், தொழில் முயல்வோன் ஒருவனேயாக இருப்பதால், இறுதிநிலை ஆக்கம் ஒன்றை நிர்ணயிக்க முடியாது. அவன் வேலையிலும், இறுதிநிலை ஆக்கவேலை என்ற ஒன்றைக் குறிப்பிட முடியாது. ஒரு நிறு வனத்தில் ஆட்களின் எண்ணிக்கையை மாற்றி இறுதிநிலை ஆக் கத்தைக் கணிப்பது போல் ஒரே நிறுவனத்தில் தொழில் முயல் வோர் எண்ணிக்கையை மாற்றி இறுதிநிலை ஆக்கத்தைக் கணிக்க முடியாது. தொழில் முயல்வு பகுக்கமுடியாத மாறாச் சாதனம் (indivisable and fixed factor). தொழில் முயல்வோன் உள்ள நிலை, இல்லாதநிலை ஆகிய இரண்டையும் ஒப்பிட்டுத்தான் இறுதி நிலை ஆக்கத்தை நிர்ணயிக்கவேண்டும். இப்படிச் செய்தால் நிறுவனத்தின் உற்பத்தி அவனில்லாதபோது சூன்யமாகு மாதலால், உற்பத்தி முழுதும் அவன் ஆக்கப்பாடாகி, அவனுக் குச் சேர வேண்டிவரும்.

ஆனால் நாம் ஒரு தொழில் துறையின் (industry) இறுதிநிலை ஆக்கத்தைப் பற்றிப் பேசக்கூடும். அதில் நிறுவனங்களின் எண்

உயர உயர, ஒவ்வொன்றின் இலாபமும் குறையும். ஏனெனில் பண்டவிலை இறங்கும். ஆகவே இறுதிநிலை ஆக்கக்கோடு ஒன்று வரையக்கூடும். அதுவும் பிற இறுதிநிலை ஆக்கக் கோடுகளைப் போல் வலப்புறம் சரியும். நுழைவுத்தடை ஒன்றும் இல்லாத



படம் 107

தொழில் முயல்வோரும் ஆக்கப்பாடும்

போது, ON எண்ணிக்கை நிறுவனங்கள் (தொழில் முயல்வோர்) உள்ள நிலையில் சமநிலை ஏற்படும். அப்போது அவர்கள் இறுதி நிலை ஆக்கம் இயல்பு லாபத்துக்குச் சமமாக இருக்கும். போட்டி குறைவான நிலையில் OP^1 போன்ற ஏற்றமான இலாபம் நெடுங் காலத்திலும் காணப்படும். அப்போது நிறுவனங்களின் எண் ணிக்கை குறைவாயிருக்கும்.

ஆனால் இப்படிக் கூறும்போது, எல்லாத் தொழில் முயல் வோரின் இலாபமும் ஒரே மட்டமாக இருக்கும் என்று நினைக்கக் கூடாது. இது உண்மைக்கு விரோதம். தொழில் முயல்வோரில் வேறுபாடுண்டு. வருமானமும் வேறுபடும். தொழிலாளிகள் கூட வேறுபாடுடையவர். ஆனால் தொழிலாளி அளிப்பங்காடியின் அமைப்பு, தனித்தனி ஆளின் தன்மை வேறுபாட்டைக் கருதிக் கூலி நிர்ணயிக்கக்கூடியதாக இல்லை. ஆகவே ஒரு துறையில் காணப்படும் கூலி, இவ்வேறுபாட்டைப் புறக்கணித்து, ஒரே மட்டமாக இருக்கிறது. தொழிற் சங்கங்களும் ஒரே வீதக் கூலியை வற்புறுத்துகின்றன. தொழில் முயல்வோர் அளிப்பங்காடி இவ்வகை அமைப்புடையதாக இல்லை. ஆகவே ஊதிய (இலாப) வேறுபாடு காணப்படலாம். இவ்வேறுபாட்டை எப்படி விளக் குவது? நிலத்தின் வேறுபாட்டு வாரத்தைப் போல் தொழில்திறமை வேறுபாட்டால் உண்டாகிறது என்று கூறுவது ஓரளவு பொருத்த மாகலாம். ஆனால் இது முழுவிளக்கமாகாது. ஏனெனில்

தொழில் முயல்வோர் அநேகர், ஒரு துறையில் சம்பாதிக்கும் இலாபத்தை வேறுதுறையில் அவர்கள் இருந்தாலும் சம்பாதிக்கக் கூடியவர்களாக இருக்கலாம். அப்போது அவருடைய இலாபம் மாற்றுச் சம்பாதனை (transfer earning) யாக இருக்கும். இதில் வாரம் ஒன்றும் இல்லாதிருக்கலாம். ஆகவே எது இயல்பான இலாபம் என்பது பொதுப்படையாகக் கூறமுடியாது. ஆளைப் பொறுத்தது.

இலாபத்தின்மேல் வரி
(Taxation of profits)

வரியின் விளைவை அறியக் குறுங்காலம், நெடுங்காலம் என்ற பாகுபாடு அவசியமாக இருக்கிறது. குறுங்காலத்தில் இலாபம் விலையால் நிர்ணயிக்கப்படுவதால் வரி தொழில் முயற்சியைப் பாதிக்காது. ஆனால் நெடுங்காலத்தில் பாதிக்கலாம். வரியானது தொழில்முயல்வோர் எதிர்பார்க்கும் இலாபத்தைக் குறைப்பதாயின் தொழில் முயல்பு பாதிக்கப்படலாம். ஆனால் எதனைத் தமக்குரிய இலாபமாக நினைக்கிறார்கள் என்பது தொழில்நிலையைப் பொறுத்திருக்கும் என்பதை மறக்கக்கூடாது.

கலைச் சொற்கள்

ஆங்கிலம் - தமிழ்

A

Ability, rent of-திறன் வாரம்
Ability to save-சேமிக்க சக்தி
Absolute share-நிர்ணயப் பங்கு
Abstinence theory-துய்ப்புத் தவிர்ப்புக் கோட்பாடு
Abstract science-கருத்தியல்
Accountants-கணக்கர்
Accumulation of capital-முதல் குவிப்பு
Active factor-செயல் முதல் காரணி
Agents-செயலிகள்
Agio theory of interest-எஜியோ வட்டிக் கோட்பாடு, காலக் கழிவு வட்டிக் கோட்பாடு
Allocation of resources-சாதனப் பங்கீடு
Alternate demand-மாற்றுத் தேவை
Alternate supply-மாற்று அளிப்பு
Alternative uses-மாற்று உபயோகங்கள்
Amalgamation-ஐக்கியம்
Analysis-பகுத்தாய்வு (அனலிஸிஸ்)
Appreciation-மதிப்பேற்றம்
Applied Economics-விளை வியல் பொருளாதாரம்
Arithmetic ratio-கூட்டு வீதம்
Articles-செயல் விதிகள்
Assets-சொத்துக்கள்
Assumption-எடுகோள்
Authorised capital-அனுமதித்த மூலதனம்
Automation-பொறியாட்சி
Average fixed cost-சராசரி மாறாச் செலவு
Average revenue-சராசரி வரவு
Axes-அச்சுக்கள்

B

Balance of trade, favourable-சாதக வாணிபக் கொடுப்பல் நிலை
Balance of trade, unfavourable-பாதக வாணிபக் கொடுப்பல் நிலை
Balance of payments-அயல் நாட்டு செலுத்து நிலை
Balance sheet-இருப்பு நிலைக் குறிப்பு
Bank-பாங்கு
Bank acceptances-பாங்கு ஏற்புக்கள்
Banking-பாங்குத் தொழில்
Banks, indigenous-சுதேச பாங்குகள்
Banks, commercial-வணிகப் பாங்குகள்
Bank, scheduled-ஷெட்யூல் பாங்கு
Banking, branch-கிளை பாங்கு முறை
Bank money-பாங்குப் பணம்
Banking, unit-தனி பாங்கு முறை
Bank credit-பாங்குக் கடன் செலாவணி
Bank deposit-பாங்கு வைப்பு
Bankers' deposits-பாங்குகளின் வைப்புக்கள்

Bank Rate-மைய பாங்கு வீதம்
Banker-பாங்கர்
Bank notes-பாங்கு நோட்டுக்கள்
Bank, Clearing-தீர்வகப் பாங்கு
Bars-பட்டைகள்
Barter-பண்டமாற்று
Bargaining power-பேர சக்தி
'Bear' operations-'கரடி' நடவடிக்கைகள்
Bilateral monopoly-இருதிறச் சர்வாதீனம்
Bilateral oligopoly-இருதிற ஆலிகாப்பலி
Boom-பூரிப்பு
Brand-அடையாளம், குறி
Brokerage-தரகு
Board-சபை
Bonds-பாத்திரங்கள்
Budget-பட்செட்
'Bull' operations-'எருது' நடவடிக்கைகள்
Business cycle-வர்த்தகச் சுழல்
Bureaucracy-அதிகார வர்க்கம்
By-products-பக்க விளைவுகள்

C

Called up capital-அழைத்த மூலதனம்
Capital-முதல், மூலதனம்
Capital, subscribed-ஒப்பிய மூலதனம்
Capital, paid up-செலுத்திய மூலதனம்
Capital formation-முதல் ஆக்கம்
Capitalism-முதலாளித்துவம்
Capitalistic-முதலாளித்துவ
Capitalistic methods of production-முதலாட்சி உற்பத்தி முறைகள்
Capitalist-முதலாளி
Capital goods-முதற் கருவிப் பொருள்கள்
Capital, circulating-புரளும் முதல்
Capital, floating-மிதக்கும் முதல்
Capital, fixed-நிலை முதல்பொருள்
Capital, free-உருப்பெரு முதல்
Capital, nominal-பெயரளவு மூலதனம்
Capital, real-மெய்ம்முதல்
Capital consumption-முதல் நுகர்ச்சி
Capital account-முதலினக் கணக்கு
Capital, trade-வர்த்தக மூலதனம்
Capital value-முதல் மதிப்பு
Cartel-கார்ட்டெல்
Ceteris paribus - மற்றவை மாருதிருக்க
Classical economists-கிளாசிகல் பொருளாதாரக் கருத்தினர்
Classification-வகைப்பாடு
Coeffcient-கெழு
Coefficient, fixed production-மாரு உற்பத்திக் கெழு
Coincidance of wants-தேவைப் பொருத்தம்
Collective bargaining-கூட்டுப் பேரம்
Collectivism-கலெக்டிவிசம்
Collusion-கேவலக்கூட்டு
Combination-கலப்பு, கூட்டு
Combination laws-தொழிற் கூட்டுச் சட்டங்கள்
Comforts-வசதிகள்
Commerce-வாணிபம்
Commercial costs-வாணிபச் செலவுகள்
Communication-தொடர்பு வசதி
Community of ownership-உரிமை ஒருமைப்பாட்டுக் குழு
Community of interest-நல ஒருமைக் குழு
Community of ownership and direction-உரிமையோடியக்க ஒருமைப்பாட்டுக் குழு
Commodity-பண்டம்
Communism-கம்யூனிசம்
Competitor-போட்டிக்காரன்
Competition-போட்டி
Competition, perfect - நிறைவுப் போட்டி
Competition, pure-தூய போட்டி
Composite demand-கலப்புத் தேவை
Composite supply-கலப்பு அளிப்பு
Complementary- நிரப்புதலுடைய

Complementary goods-நிரப்புப் பொருள்கள்
Complementarity-நிரப்புப்பாடு
Concentration-குவிவு
Concepts-கருத்துக்கள்
Conciliation-சமரசம்
Concomitant-உடன் நிகழ்
Concrete-புலனீடான
Conflicts of interest-நல முரண் பாடுகள்
Constant cost-மாருச் செலவு
Constants-மாறிலிகள்
Consolidation-தொகுப்பு
Consumer-துய்ப்போர், நுகர்வோர்
Consumption-நுகர்வு, துய்ப்பு
Consumption goods-நுகர்ச்சிப் பொருள்கள்
Consumer's goods-துய்ப்புக்குரிய பொருள்கள்
Consumers' spending-துய்ப்போர் செலவீடு
Consumers' goods, durable use-நெடுபயன் நுகர்வுப்பண்டங்கள்
Consumers' surplus-நுகர்வோர் எச்சப்பாடு
Convertibility-மாற்றுரிமை
Constant returns, law of-மாரு விளைவு விதி
Control-கட்டுப்பாடு
Copyright-மூலஉரிமை, காபிரைட்
Co-operation-கூட்டுறவு
Co-ordination-இயைபு செய்தல்
Conventional necessaries-வழக்கத் தேவைகள்
Corners-குவிப்புக்கள்
Cost-செலவு, அடக்கவிலை
Cost of living-வாழ்க்கைச்செலவு
Cost, Average-சராசரிச் செலவு
Cost, Average variable-மாறுஞ் செலவின் சராசரி
Cost, money-பணச் செலவு
Cost, real-உண்மைச் செலவு
Cost, marginal-இறுதிநிலைச் செலவு
Costs, prime-முதன்மைச் செலவுகள்
Costs, supplementary-துணைச் செலவுகள்
Costs, fixed-மாருச் செலவுகள்
Costs, variable-மாறுஞ் செலவுகள்
Costs, total-மொத்தச் செலவுகள்
Cost of marketing-விற்பனைச் செலவு
Cost of production-உற்பத்திச் செலவு
Cost of reproduction-புனர் ஆக்கச் செலவு
Constant cost industry-மாருச் செலவுத் தொழில்
Constant factor-மாருக் காரணி
Constant returns to scale-மாருப் பரும விளைவுகள்
Cumulative preference shares-குவிவுச் சலுகைப் பங்குகள்
Curve-வளைகோடு, கோடு
Customer-வாடிக்கைக்காரர்
Cycle, trade-வர்த்தகச் சுழல்

D

Deduction method-பகுத்தறி முறை
Definition-இலக்கணம்
Demand-தேவை
Demand schedule-தேவைப் பட்டியல்
Demand curve-தேவைக்கோடு
Demand price-தேவை விலை
Demand elasticity-தேவை நெகிழ்ச்சி
Demand, derived-வழிவந்த தேவை
Demand, joint-கூட்டுத்தேவை
Demad, law of-தேவை விதி
Departmental management-இலாகா நிர்வாகம்
Depreciation-தேய்மானம், மதிப் பிறக்கம்
Depression-மந்தம்
Derived value-வழிவந்த மதிப்பு
Desire-வேட்கை
Determinants of demand-தேவைத் தீர்மானிகள்
Dexterity-கைத்திறன்
Differential surplus-வேறுபாட்டெச்சம்

Dimensions-பரிமாணங்கள்
Diminishing returns-குறைந்து செல் விளைவு
Disminishing utility-குறைந்து செல் பயன்பாடு
Differentiation-வேற்றுமைப்பாடு
Differentiated product-வேற்று மைப் படுத்திய பொருள்
Differentiated oligopoly-(பண்ட) வேறுபாட்டு ஆலிகாப்பலி
Direct tax-நேர் முகவரி
Discrimination-பேதங் காட்டுகை
Discrimination, price-விலை பேதங் காட்டுகை
Discriminating monopoly-பேதங் காட்டும் விற்பனைச் சர்வாதீனம்
Diseconomies-சிக்கனக் கேடுகள்
Discounted value-கழிவு செய்த மதிப்பு
Discounting the future-எதிர் காலக் கழிவு செய்தல்
Distribution of income-வருமா னப் பகிர்வு
Disequilibrium-சமநிலைக் கேடு
Dispute, Industrial-தொழில் தக ராறு
Distribution, functional-பணி வழிப் பகிர்வு
Distribution,personal-நபர் வாரிப் பகிர்வு
Disutility-பயன் கேடு
Discovery-கண்டு பிடிப்பு
Diversification-பன்முகப்படுத்தல்
Dividend-டிவிடெண்டு, இலாபப் பங்கீடு
Divisible-பகுப்புடைய
Division of labour-உழைப்புப் பகுப்பு
Double counting - இரு முறைக் கூட்டல்
Doctrine-கொள்கை
Dose-இடுமானம்
Durable goods-உறுதிப் பொருள் கள்
Duarable consumer goods-உறுதி நுகர்வுப் பொருள்கள்
Duarable use goods-நெடுபயன் பொருள்கள்
Duopoly-தூவாப்பலி (இருவர் விற்பனை சர்வாதீனம்
Dynamic-டைனமிக், இயக்க நிலை

E

Earnings-சம்பாத்தியம்
Earnings, transfer-மாற்றிட சம் பாத்தியம்
Economics, Applied-விளைவியல் பொருளாதாரம்
Economic goods-செல்வப் பொருள்கள்
Economics practical-நடை முறைப் பொருளாதாரம்
Economics, Pure-தெள்ளியல் பொருளாதாரம்
Economic, principles-பொருளா தாரத் தத்துவங்கள்
Economic Thought, History of-பொருளாதாரச் சிந்தனை வரலாறு
Economy-பொருளாதார அமைப்பு, நாட்டுப் பொருளா தாரம்
Economic forces-பொருளாதாரச் சக்திகள்
Economic structure-பொருளாதா ரக் கட்டமைப்பு
Economies-சிக்கனங்கள்
Economies, internal-அகச் சிக்க னங்கள்
Economies external-புறச் சிக்க னங்கள்
Economic freedom-பொருளாதார சுயேச்சை
Economic man-பொருள் வய மனிதன்
Economy, international-பன்னாட் டுப் பொருளாதாரம்
Effect-விளைவு
Effective demand-பயன்படு தேவை
Efficiency-திறன்
Elasticity-நெகிழ்ச்சி
Elasticity less than unity-ஒன்றுக் குக் குறைந்த நெகிழ்ச்சி
Elasticity more than unity-ஒன் றுக்கு மேற்பட்ட நெகிழ்ச்சி
Elasticity of substitution - பதி லீட்டு நெகிழ்ச்சி

Elasticity, cross-பின்னிய நெகிழ்ச்சி
Employer-வேலையளிப்போன்
Employee-வேலையாள், பணியாள்
Enterprise-தொழிற் றுணிவு
Entrepreneur-தொழில் முயல்வோன்
Entry-நுழைவு
Equilibrium-சமநிலை
Equality of opportunity-சம வாய்ப்பு
Equilibrium price-சமநிலை விலை
Equilibrium, short period-குறுங் காலச் சமநிலை
Equilibrium, long period-நீள் காலச் சமநிலை
Equilibrium, stable-நிலைபடு சம நிலை
Equilibrium unstable-நிலைபடாச் சமநிலை
Equilibrium, temporary-தற்கா லிகச் சமநிலை
Equi-marginal returns-சம இறுதி நிலை விளைவுகள்
Equi-marginal utility-சம இறுதி நிலைப் பயன்பாடு
Equi-product curves-சம ஆக்கக் கோடுகள்
Equation-சமன்பாடு
Estimate-தோராய மதிப்பீடு
Ethics-அறவியல்
Ethical approach-அறவியல் நோக்கு
Events-நிகழ்ச்சிகள்
Evolution-பரிணாமம், கூர்தல்
Exclusive right-தனி உரிமை
Exchange-மாற்று, நாணய மாற்று
Excess profit-எச்ச இலாபம்
Excess capacity-எச்ச சக்தி
Expectation-எதிர்பார்ப்பு
Expenditure-செலவு
Expenditure, capital-முதலினச் செலவு
Expenses-செலவுகள்
Explicit-வெளிப்படை
Exploitation-சுரண்டல்
Extension of demand-தேவை நீட்சி
Extensive cultivation-அகல உழுதல்

F

Facilities-வசதிகள்
Factors-காரணிகள், சாதனங்கள்
Factor cost-சாதனச் செலவு
Fertility-இனப்பெருக்கத் திறன்
Federation-இணைப்பு
Financial costs-நிதிச்செலவுகள்
Final costs-முடிந்த செலவுகள்
Firm-நிறுவனம்
Firm, optimum-உத்தம அளவு நிறுவனம்
Firm, representative-மாதிரி நிறுவனம்
Fixed factor-மாறாக் காரணி
Fixed proportion-மாறா விகிதம்
Fluctuations-நெளிவுகள்
Free competition - தடையிலாப் போட்டி
Freedon of enterprise-தொழில் துணியச் சுயேச்சை
Free goods-இலவசப் பொருள்கள்
Fruit-bearing-பயன்தரும்
Full employment-வேலை நிறைவு
Functions-பணிகள்
Futures-முன்னோக்கிய பேரங்கள்
Funcional relation-காரியத் தொடர்பு

G

Generalisations-பொதுக் கூற்றுகள், பொதுமைகள்
Genus-பேரினம்
Geometric ratio-ஜியோமதி விகிதம், மடிப்பு விகிதம்
Goods-பொருள்கள்
Good-will-நன்மதிப்பு
Goods-duarable-உறுதிப் பொருள்கள்
Gradient-சரிவு
Grades of labour-உழைப்புத் தர வகைகள்
Gross-மொத்த
Ground rent (site rent)-மனை வாரம்
Group equilibrium-தொகுதிச் சம நிலை

H

Handicraft system - கைவினைத் தொழில் முறை

Holding company-ஓல்டிங் கம்பெனி
Homogeneity-ஓரினத்தன்மை
Homogenous-ஒரு தன்மையான
Homogeneous function of the first degree-முதல்தர ஒரு தன்மையான தொடர்பு
Horizontal-படுகிடை
Hyperbola-அதிபர வளைவு
Hypothesis-கருதுகோள்
Hypothetical-ஐயப்பாடான

I

Identical-முழுதும் ஒத்த
Immaterial wealth-அருவச் செல்வம்
Immobility-இடம் பெயராமை
Implicit-மறைந்த
Imputed value-சாட்டு மதிப்பு
Imperfect competition-நிறைகுறைப் போட்டி
Incentive-தூண்டுகோல், ஊக்கி
Increasing cost industry-வளர்ந்துசெல் செலவுத்தொழில்
Incremental costs-கூடுதலாகும் செலவுகள்
Income-வருமானம்
Income size-வருமானக் கட்டம்
Income, money-பண வருமானம்
Income consumed-நுகர்ந்த வருமானம்
Income, real-மெய் வருமானம்
Income received-பெற்ற வருமானம்
Income effect-வருமான விளைவு
Income enjoyed-அனுபவித்த வருமானம்
Income-consumption curve-வருமான நுகர்ச்சிக்கோடு
Income, national-நாட்டு வருமானம்
Increasing returns-வளர்ந்துசெல் விளைவுகள்
Indifference curves-சமநோக்குக் கோடுகள்
Indirect-மறைமுக
Individual-தனிநபர்
Indivisibility-பகுபடாத்தன்மை
Inductive method-தொகுத்தறி முறை
Industry-தொழில், தொழில் துறை
Industrial location-தொழில் இட அமைப்பு
Industry, localisation of-ஓரிடத் தொழிற் செறிவு
Industry, concentration of-தொழிற் குவிவு
Industry, large scale-பேரளவுத் தொழில்
Industry, small scale-சிற்றளவுத் தொழில்
Industry, medium scale-நடுத்தரத் தொழில்
Industrial organization-தொழிலமைப்பு
Inequality-ஏற்றத்தாழ்வு, சமக்கேடு
Inequality of wages-கூலி ஏற்றத்தாழ்வு
Infinity-அளவிலி
Inflation-பணவீக்கம், வீக்கம்
Inferior goods-மட்டரகப் பொருள்கள்
Informal agreements-முறை செய்யா ஒப்பந்தங்கள்
Initial equipments-துவக்க நிலைச் சாதனங்கள்
Innovation-புதுமை
Institutions-நிலையங்கள்
Instrumental goods-கருவிப் பொருள்கள்
Insurance-இன்சூரன்சு
Integration-பிணைப்பு
Integration, forward-முன்னோக்கிய பிணைப்பு
Integration, territorial-பிரதேசப் பிணைப்பு
Intensity-தீவிரம்
Interest-வட்டி
Inter changeable parts-ஈடுசெய் கூறுகள்
International trade-பன்னாட்டு வாணிபம்
Internal economies-அகச் சிக்கனங்கள்

Intermediate period-இடைக் காலம்
Intermediate goods-இடைநிலைப் பண்டங்கள்
Intensive cultivation-ஆழ உழுதல்
Internal-அக
Intersection-வெட்டுதல்
Investment-முதலீடு
Investment trust-முதலீடு டிரஸ்ட்டு
Invention-புத்தாக்கம்
Iron law of wages-கூலி நிர்ணய இரும்புவிதி
Issued capital-வெளியிட்ட மூல தனம்
Iso-product curves-சம ஆக்கக் கோடுகள்

J

Joint stock companies-கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனிகள்
Joint products-கூட்டுப் பண்டங் கள், இணைப்புப் பண்டங்கள்
Joint supply-கூட்டு அளிப்பு, இணைப்பளிப்பு
Joint demand-கூட்டுத் தேவை, இணைப்புத் தேவை
Joint costs-கூட்டுச்செலவுகள், இணைப்புச் செலவுகள்
Jurisprudence-நீதியியல்
Just price-நியாய விலை

K

Kinked demand curve-திருப்ப முள்ள தேவை வளைகோடு

L

Labourer-தொழிலாளி
Labour-பாடு, உழைப்பு
Labour intensive-உழைப்பழுத்த மான
Labour-saving-உழைப்புக் குறைக்கும்
Labour, skilled-திறம்பட்ட உழைப்பாளி
Labour, unskilled-திறம் படா உழைப்பாளி
Labour, theory of value-உழைப் பளவை மதிப்புக் கோட்பாடு
Laws, Ethical-அறவியல் விதிகள்
Laws, Physical-பௌதிக விதிகள்
Law of diminishing utility-குறைந்துசெல் பயன்பாட்டு விதி
Law of return to scale-பரும விளைவு விதி
Law of diminishing marginal utility-குறைந்துசெல் இறுதி நிலைப் பயன்பாட்டு விதி
Least cost combination-குறைந்த செலவுக் கலவை
Least cost outlay-குறைந்த செல வுச் செலவீடு
Liability-பொறுப்பு
Limited liability-வரையிட்ட பொறுப்பு
Light-bearing-ஒளிதரும்
Liquidity-நீர்மை, ரொக்கத் தன்மை
Liquidity preference-நீர்மை விருப்பம்
Liquid assets-நீர்மைச் சொத்துக் கள்
Loanable funds-கடன் நிதிகள்
Loss-நஷ்டம்
Localisation of industry-தொழி லிடச் செறிவு
Long period-நெடுங்காலம்
Luxuries-போகங்கள்

M

Major optimum size-பெரிய உத்தம அளவு
Machinery-எந்திரம், பொறி
Maintaining-பராமரித்தல்
Management-நிர்வாகம்
Maintenance charge-பராமரிப்புச் செலவு
Manager-நிர்வாகி
Manufactured goods-செய் பொருள்கள்
Margin-இறுதிநிலை
Marginal expenditure-இறுதி நிலைச் செலவு
Marginal income-இறுதிநிலை வரு மானம்

Marginal dose-இறுதிநிலை இடுமானம்
Marginal cost-இறுதிநிலைச் செலவு
Marginal efficiency of capital-முதலீட்டின் இறுதிநிலைத் திறன்
Marginal investment-இறுதிநிலை முதலீடு
Marginal land-இறுதிநிலை நிலம்
Marginal labour-இறுதிநிலை உழைப்பு
Marginal product-இறுதிநிலை ஆக்கம்
Marginal productivity-இறுதிநிலை ஆக்கம்
Marginal productivity theory-இ.நி. ஆக்கக் கோட்பாடு
Marginal output-இறுதிநிலை உற்பத்தி
Marginal profits-இறுதிநிலை இலாபம்,
Marginal, intra-இறுதிநிலைக்குள்ளான
Marginal, supra-இறுதிநிலைக்கு மேலான
Marginal, sub-இறுதிநிலைக்கு கீழான
Marginal purchaser-இறுதிநிலை வாங்குவோன்
Marginal sale-இறுதிநிலை விற்பனை
Marginal seller-இறுதிநிலை விற்பனையாளன்
Marginal revenue-இறுதிநிலை வருவாய்
Marginal utility-இறுதிநிலைப் பயன்பாடு
Marginal theory of value-இறுதிநிலை மதிப்புக் கோட்பாடு
Marginal rate of substitution-இ. நி. பதிலீட்டு வீதம்
Marginal propensity of consume-இறுதிநிலை நுகர்ச்சி நாட்டம்
Marginal firm-இறுதிநிலை நிறுவனம்
Market-அங்காடி, மார்க்கெட்டு
Market, perfect-செம்மையான மார்க்கெட்டு, அங்காடி
Marketing economies-பேரச் சிக்கனங்கள்
Market imperfect-செம்மையற்ற அங்காடி, மார்க்கெட்டு
Market price-நாள் விலை
Market rate-அங்காடி (வட்டி) வீதம்
Material wealth-சடப்பொருள் செல்வம்
Material goods-சடப்பொருள்கள்
Maximum-உச்ச, உயர்ந்த பட்ச
Mean deviation-சராசரி விலக்கம்
Measure-அளவை, நடவடிக்கை
Mean differences-சராசரி வேறுபாடு
Means of production-உற்பத்திச் சாதனங்கள்
Medium-மத்தியம்
Memorandum-அமைப்புக்குறிப்பு
Method of differences-வேற்றுமை முறை
Method of agreement-ஒற்றுமை முறை
Method of constant variation-உடனிகழ் மாறுபாடு முறை
Merger-ஐக்கியம்
Minor optimum size-சிறிய உத்தம அளவு
Minimum wages-குறைந்தபட்சக் கூலி
Mobile-இடப்பெயர்ச்சியுள்ள
Mobility of labour-தொழிலாளி இடப்பெயர்ச்சி
Mobility, occupational-தொழிலிடப் பெயர்ச்சி,
Money income-பண வருமானம்
Monopoly-விற்பனைச் சர்வாதீனம்
Monopoly price-சர்வாதீன விலை
Monopolistic competition-சர்வாதீனப் போட்டி
Monopsony-வாங்கற் சர்வாதீனம்
Monopoly revenue-சர்வாதீன வருவாய்
Monotony-சலிப்பு
Multiplicity-பன்மை
Motive-ஊக்கக் காரணம்

N

National dividend-நாட்டுப் பகிர்வுத் தொகை
National expenditure-நாட்டுச் செலவுத் தொகை
National product-நாட்டின் ஆக்கம்
National output-நாட்டு உற்பத்தி
National product, net-நாட்டின் நிகர ஆக்கம்
National capital-நாட்டின் முதல்
Nationalised-நாட்டுரிமையாக்கப் பட்ட
Nationalization-நாட்டுரிமை யாக்கல்
Natural wealth-இயற்கைச் செல்வம்
Natural increase-இயல்பான பெருக்கம்
Necessaries for life-வாழ்க்கைக் கின்றியமையாதன
Necessaries for efficiency-திறமைக் கின்றியமையாதன
Necessaries, conventional-வழக்கால் இன்றியமையாதன
Neo-Malthusians-நவ மால்தூசியர்கள்
Net-நிகர
Net reproduction rate-நிகர இனப் புனராக்க வீதம்
Nominal income-பெயரளவு வருமானம்
Non-specific factor-பல பயன் காரணிகள்
Non-fixed supply specific factor-கிடைப்பெளிய தனிப் பயன் காரணி
No-rent land-வாரமில்லா நிலம்
Normal price-இயல்பான விலை
Normal profit-இயல்பான இலாபம்
Normative science-நெறியுரை அறிவியல்

O

Objective-குறிக்கோள்
Observation-காட்சிப் பிரமாணம்
Occupation-வேலை, தொழில்
Oligopsony-ஆலிகாப்சனி
Oligopoly-ஆலிகாப்பலி
Obsolescence-பழமையாதல்
Optimum, managerial-நிருவாக உத்தமம்
Optimum population-உத்தம மக்கள் தொகை
Optimum-technical-எந்திர உத்தமம்
Optimum output-உத்தம உற்பத்தி
Optimum size-உத்தமப் பருமன்
Organised markets-ஒழுங்கமை சந்தைகள்
Original cost-வாங்கிய விலை
Other things being equal-மற்றவை மாருதிருக்க
Output-உற்பத்தி
Outlay-செலவீடு
Over-full employment-அமித வேலை வாய்ப்பு
Over production-அமித உற்பத்தி
Over saving-அமிதச் சேமிப்பு
Over head cost-பொதுச் செலவு
Over capitalization-அமித முதலாக்கம்
Over-time wages-மிகை நேரக் கூலி
Own elasticity-சொந்த நெகிழ்ச்சி

P

Packing-கட்டுமுறை, பந்தன முறை
Paid up capital-செலுத்திய முதல்
Partners, special-சிறப்புக் கூட்டாளிகள்
Partnership-கூட்டு
Partnership, limited-வரையறையுள்ள கூட்டு
Passive-செயல்படு
Patent-பேட்டண்டு
Payment-செலுத்து
Peculiarities-சிறப்பியல்புகள்
Personal wealth-ஆள்சார் செல்வம்
Per-capita income-தலா வருமானம்
Perquisites-வழக்கச் சலுகைகள்

Percent, percentage-சத வீதம்
Perishable goods-அழிபொருள்கள்
Physical life-உருவ ஆயுள்
Physical production schedule-பொருள் உற்பத்திப் பட்டியல்
Phenomeno-நிகழ்ச்சி
Piece wages-வேலை வீதக் கூலி
Pools-தேக்கங்கள், பூல்கள்
Population-மக்கள் தொகை
Potential price-தகு விலை
Positive science-இயல்புரை அறிவியல்
Positive checks-இயல்புத் தடைகள்
Postulate-முற்கோள்
Predict-முன்கூறு
Preference, time-கால விருப்பெச்சம்
Premise-முற்கோள்
Premium-மதிப்பெச்சம்
Preference shares, participating-பங்குபெறு சலுகைப் பங்குகள்
Preventive, checks-தவிர்ப்புத் தடைகள்
Price determination-விலை நிர்ணயம்
Price line-விலைக் கோடு
Price retail-சில்லறை விலை
Price theory-விலை இயல்
Price control-விலைக்கட்டுப்பாடு
Price level-விலை மட்டம்
Price leader-விலைத்தலைவன்
Price consumption curve-விலை நுகர்ச்சிக் கோடு
Principles-தத்துவங்கள்
Private sector-தனியார்துறை
Private enterprise-தனியார் முயற்சிப் பொருளாதாரம்
Private company-தனியார் கம்பெனி
Probability-நிகழ்திறம்
Problem-பிரச்சினை
Processing-பக்குவப் படுத்தல்
Proceeds-வருவாய்
Process of production-உற்பத்தி முறை
Prospectus-முன் விவரணம்
Prosperity-செழுமை
Product differentiation-பண்ட வேறுபாடு செய்தல்
Producers' goods-உற்பத்திச் சாதனப் பொருள்கள்
Productive-ஆக்கமுள்ள
Produced means of production-செயற்கை உற்பத்திச் சாதனங்கள்
Productive labour-ஆக்க முள்ள உழைப்பு
Production, cost of-உற்பத்திச் செலவு
Product-உற்பத்தி, ஆக்கம்
Produce-விளைச்சல்
Production-ஆக்கம், உற்பத்தி, தயாரிப்பு
Profession-தொழில், வேலை
Profit maximisation-இலாப உச்சப்பாடு
Progress-முன்னேற்றம்
Progression-வளர்வீத முறை
Promoters-மூல முயற்சியாளர்
Proxi-பதிலி
Psychological assumptions-உளவியல் எடுகோள்கள்
Publicity-விளம்பரம்
Public enterprise-பொதுத்துறைத் தொழில்
Public finance-பொதுத்துறை நிதியியல்
Public utility companies-பொது வசதிக் கம்பெனிகள்
Purchasing power-வாங்குந்திறன்

Q

Quantity-கணியம், தொகை
Quota-கோட்டா

R

Rate-வீதம்
Rate of utilisation-ஆட்சி வீதம்
Ratio-விகிதம்
Rationalisation-தொழிற்சீரமைப்பு
Ratio of concentration-குவிவு விகிதம்
Raw materials-கச்சாப் பொருள்கள்

Rationing-பங்கீடு
Reaction-எதிர் விளைவு
Real cost-உண்மைச் செலவு
Real value-உண்மை மதிப்பு
Real wages-உண்மைக் கூலி
Rebate-கழிவு, தள்ளுபடி
Recovery-மறுமலர்ச்சி
Received income-பெற்ற வருமானம்
Recession-பின்னிறக்கம்
Recurrent-மீளும்
Rectangular-நீள் சதுர
Reconstruction-புனரமைப்பு
Receipts-வரவு
Recognised interdependence-உணர்ந்துணர்ந்த பிணைப்பு நிலை
Redistribution of income-வருமான மறு பகிர்வு
Registrar-பதிவாளர்
Relative-தராதர, சம்பந்தமுடைய
Relative value-தராதரமதிப்பு
Relative factor price-தராதர சாதன விலை
Remuneration-ஊதியம்
Rent, theory of-வாரக் கோட்பாடு
Rent, economic-பொருளாதார வாரம்
Rent of fertility-நிலவள வாரம்
Rent of situation-இடவாரம்
Rental value-வாடகை ஈட்டு மதிப்பு
Rent, differential-வேறுபாட்டு வாரம்
Repercussion-எதிர் விளைவு
Replacement cost-ஈடுசெய் செலவு
Representative-மாதிரி, பிரதி
Reserve price-ஒதுக்கு விலை
Resale price-மறு விற்பனை விலை
Residual claimant theory-மிச்ச உரிமையாளர் கோட்பாடு
Resources-வளர்பொருள்கள், சாதனங்கள்
Retaliation-எதிர்த்தாக்கு
Return-விளைவு
Revival-மீட்சி
Revenue-வருவாய்
Reward-ஊதியம்
Rings-வளையங்கள்
Risk-ஆபத்து
Rigidity-விறைப்பு
Risk bearing-ஆபத்து ஏற்பு
Round about methods of production-சுற்றுவழி உற்பத்தி முறைகள்

S

Sacrifice-தியாகம்
Salary-சம்பளம்
Salesmanship-விற்பனைத் திறம்
Satiety point-தெவிட்டும் நிலை
Saving-சேமிப்பு
Savings involuntary-முயலாச் சேமிப்பு
Scale of preference-விருப்பத் தரக்கோல்
Scale effect-பருமப் பயன்
Scarcity-அருமை
Scare specific factor-கிடைப் பரிய தனிப் பயன் காரணி
Schedule-ஷெடியூல்
Science-அறிவியல்
Scientific management-அறிவியல் நிர்வாகம்
Season-பருவம்
Secure profit-நிலையான இலாபம்
Securities-பத்திரங்கள், ஆவணங்கள்
Self sufficiency-தன்னிறைவு
Selling costs-விற்பனைச் செலவு
Semi skilled labour-குறைதிறத் தொழிலாளி
Shape-உருவம்
Shares-பங்குகள்
Share capital-பங்கு மூலதனம்
Shift in demand-தேவைப் பிறழ்ச்சி
Short period-குறுங்காலம்
Simultaneous-உடன் நிகழ்
Single-use-producers' goods-ஒரு முறைப் பயன் உற்பத்திப் பொருள்கள்
Singleman business-தனி ஆள் தொழில்
Size of business-தொழிலின் பருமன்

Skilled worker-திறம் பெற்ற தொழிலாளி
Slope-சரிவு
Slump-மந்தம்
Small scale production-சிற்றளவு உற்பத்தி
Socialism-சோஷியலிசம்
Social product-சமூக ஆக்கம்
Socialogy-பொதுச் சமூக இயல்
Sovereignty of consumers-நுகர்வோர் இறைமை
Species-இனம்
Specific factor-தனிப்பயன் காரணி
Speculation-யூக வாணிபம்
Speculative motive-யூகலாப நோக்கம்
Specialisation-சிறப்பியல்பு
Stabilization-நிலைபேருக்கம்
Stable equilibrium-நிலையான சமநிலை
Stagnation-தேக்கம்
Standard of life-வாழ்க்கைத்தரம்
Standard of comfort-வாழ்க்கை வசதித் தரம்
Statements-கூற்றுக்கள்
Static state-மாரு இயக்க நிலை
State of demand-தேவை நிலை
State of supply-அளிப்பு நிலை
Stationary state, economy of -தேக்க நிலைப் பொருளாதாரம்
Standardisation-தரப்படுத்தல்
Stock-இருப்பு
Stock exchange-பங்கு மாற்றம்
Structure of Industry-தொழிலின் கட்டமைப்பு
Struggle-போராட்டம்
Subsistance theory of wages-பராமரிப்புக் கூலிக் கோட்பாடு
Subsidy-பணமானியம்
Subscribed capital-ஒப்பிய முதல்
Substitute-பதிலீடு, பதிலி
Substitution, law of-பதிலீட்டு விதி
Substitution, marginal rate of -இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம்
Substitution, elasticity of-பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி
Substitution effect-பதிலீட்டு விளைவு
Subsidiary-துணை
Successive-தொடர்ந்து வரும், அடுத்தடுத்த
Sunk costs - மீளாச் செலவுகள்
Suppression-அடக்கல்
Supply-அளிப்பு
Surface-புறப்பரப்பு
Surplus-உபரி, எச்சம்
Surplus produce-எச்ச விளைச்சல்
Surplus value-எச்ச, உபரி மதிப்பு
Synthesis-தொகுப்பு
System- முறை, திட்டம்

T

Table-அட்டவணை, பட்டியல்
Tangent-தொடு கோடு
Taxable capacity-வரிதாங்கு சக்தி
Taxation-வரி விதிப்பு
Tax exemption-வரி விலக்கு
Tax, direct-நேர்முகவரி
Technical costs-சாதனச் செலவுகள்
Technique-நுட்ப வினை முறை
Technical skill-தொழில் நுட்பத் திறமை
Tendency-போக்கு
Territorial division of labour-இடவாரி வேலைப் பகுப்பு
Theory-கோட்பாடு
Time element-கால அம்சம்
Time preference-காலவிருப்பெச்சம்
Time lag-காலப் பின்னீடு
Time wage-காலவீதக் கூலி
Total utility of surface-மொத்தப் பயன்பாட்டு மட்டம்
Transferable goods-உரிமை மாற்றக் கூடிய பொருள்கள்
Trade-வர்த்தகம், வாணிபம், வியாபாரம்
Trade unions-தொழிலாளர் சங்கங்கள்
Trade discount-வர்த்தகக் கழிவு
Trade mark-வர்த்தகக் குறி

Transport-போக்குவரவு நடத்து
Turnover-புரள்வு

U

Uncertainty-நிலையின்மை, உறுதியின்மை
Under employment-வேலை வாய்ப்புக் குறைவு
Unearned investment-உழைப் பிலா உபரி
Unemployment-வேலையின்மை
Under-population-போதாமக்கள் தொகை
Unfair trade practices-முறையற்ற வர்த்தக நடவடிக்கைகள்
Uniform-ஒருபடித்தான
Unit-அலகு
Unit elasticity-ஒருமை நெகிழ்ச்சி
Unity-ஒன்று, ஒற்றுமை
Unskilled labourer-பயிலாத் தொழிலாளி
Unstable equilibrium-நிலையற்ற சமநிலை
Use goods-பயன்தரு பொருள்கள்
Use goods, single-ஒரு பயன் பொருள்கள்
Use goods, durable-நீடித்த பயன் தருபொருள்கள்
Util-பயனலகு
Utility-பயன்பாடு
Utility marginal-இறுதிநிலைப் பயன்பாடு

V

Value-மதிப்பு
Value, absolute-நிர்ணய மதிப்பு
Value, relative-ஒப்பு மதிப்பு
Variable-மாறி
Variable cost-மாறும் செலவு
Variable factor-மாறும் காரணி
Variable, dependent-சார்ந்த மாறி
Variable, independent-சாரா மாறி
Vendible-விற்கக் கூடிய
Vertical axis-செங்குத்தான அச்சு
Vertical combination-செங்குத் துத் தொகுப்பு
Vertical mobility-செங்குத்துப் பெயர்ச்சி
Vocation-செய்தொழில், தொழில்

W

Wage-கூலி
Wages fund-கூலிநிதி
Wages, marginal theory of-இறுதிநிலை ஆக்கக் கூலிக் கோட்பாடு
Wages efficiency-திறமைக் கூலிகள்
Waiting-காத்திருத்தல்
Wants-விருப்பங்கள்
Wealth-செல்வம்
Weighted index number-நிறை யிட்ட குறியீட்டெண்கள்
Welfare-நலம்
Will to save-சேமிக்க மன உறுதி
Whole salers-மொத்த வியாபாரி கள்
Worker-பாட்டாளி, உழைப்பாளி
Work load-வேலைப்பளு
Working capital-நடைமுறை முதல்

Y

Yield-விளைவு

Z

Zero-சூன்யம்

கலைச் சொற்கள்

தமிழ்-ஆங்கிலம்

அ

அக-internal
அகச்சிக்கனங்கள்-internal economies
அகலஉழுதல்-internal cultivation
அங்காடி-market
அச்சுக்கள்-axes
அசையாச்சொத்து-immovable property
அடக்கல்-suppression
அடுத்தடுத்த-successive
அடையாளம்-brand
அட்டவணை-table
அதிபரவளைவு-hyperbola
அமைப்பு-organisation
அமைப்புக்குறிப்பு-memorandum
அமிதவேலைவாய்ப்பு-over-full employment
அமிதசேமிப்பு-over-saving
அயல்நாட்டுச் செலுத்து-balance of payments
அருமை-scarcity
அளவை-measure
அளவிலி-infinity
அலகு-unit
அழிபொருள்கள்-perishable goods
அறவியல்-ethics
அறிவியல்-science
அறிவியல் நிர்வாகம்-scientific management

ஆ

ஆக்கம்-product
ஆக்கப்பாடு-productivity
ஆக்கமுள்ள-productive
ஆக்க உழைப்பு-productive labour
ஆக்கக் கோட்பாடு-productive theory
ஆக்கமற்ற-unproductive
ஆக்கும்செலவு-cost of production
ஆட்சிவீதம்-rate of utilisation
ஆபத்து-risk
ஆபத்து ஏற்பு-risk bearing
ஆலிகாப்பலி-oligopoly
ஆலிகாப்சனி-oligopsony
ஆழஉழுதல்-intensive cultivation
ஆள்சார் செல்வம்-personal wealth

இ

இடநிலைவாரம்-rent of situation
இடப்பெயர்ச்சியுள்ள-mobile
இடவாரி வேலைப்பகுப்பு-territorial division of labour
இடைக்காலம்-intermediate period
இடம்பெயராமை-immobility
இணைப்புப் பண்டங்கள்-joint products
இணைப்பு-federation
இயல்பான-natural, normal

இயல்புரை அறிவியல்-positive science
இயல்புத்தடை-positive checks
இயைபு செய்தல்-co-ordination
இயல்பான பெருக்கம்-natural increase
இயல்பானவிலை-natural price
இயக்கநிலை-dynamic
இருமுறை கணக்கிடல்-double counting
இருமுக வாணிபம்-bilateral trade
இருப்பு-stock
இலவசப்பொருள்-free good
இலாபம்-profit
இலாப உச்சப்பாடு-profit maximisation
இறுதிநிலை-margin
இறுதிநிலை இடுமானம்-marginal dose
இறுதிநிலை ஆக்கம்-marginal product
இறுதிநிலை வருவாய்-marginal revenue
இறுதிநிலை நிலம்-marginal land
இறுதிநிலை உற்பத்தி-marginal output
இறுதிநிலை உழைப்பு-marginal labour
இறுதிநிலை வாங்குவோன்-marginal buyer
இறுதிநிலை விற்போன்-marginal seller
இறுதிநிலைப் பயன்பாடு-marginal utility
இறுதிநிலை நிறுவனம்-marginal firm
இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம்-marginal rate of substitution
இறுதிநிலை ஆக்கப்பாடு-marginal productivity
இறுதிநிலை விளைவு-marginal return
இறுதிநிலை மேலான-supra marginal
இறுதிநிலைக் கீழான-sub marginal
இறுதிநிலை முதலீட்டுத் திறன்-marginal efficient of capital
இனம்-species
இனப் பெருக்கத்திறன்-fertility

ஈ

ஈடு செய்-compensate, replace
ஈடுசெய் செலவு-replacement cost
ஈடுசெய் துறைகள்-interchangeable parts

உ

உச்ச-maximum
உடனிகழ் மாறுபாட்டு முறை-method of concomitant variation
உண்மைச் செலவு-real cost
உண்மை மதிப்பு-real value
உத்தமம்-optimum
உத்தம உற்பத்தி-optimum output
,, மக்கள் தொகை-optimum population
,, நிறுவனம்-optimum firm
உபரி-surplus
உபரி மதிப்பு-surplus value
உபரி விளைச்சல்-surplus produce
உரிமை ஒருமைப்பாட்டுக் குழு-community of ownership
உரிமை மாற்றக்கூடிய-transferable
உருப்பெரு முதல்-free capital
உருமாறும் முதல்-circulating capital, floating capital
உருவ ஆயுள்-physical life
உருவம்-shape
உழைப்பு-labour
உழைப்பாளி-labourer
உழைப்பழுத்தமான-labour intensive
உழைப்புக் குறைக்கும்-labour saving
உழைப்புத்தர வகைகள்-grades of labour
உழைப்பு நேரம்-hours of labour
உளவியல் எடுகோள்கள்-psychological assumptions

உற்பத்தி-output, production
உற்பத்தி சாதனம்-means of production
உற்பத்திக் காரணிகள்-factors of production
உற்பத்தி முறை-process of production
உற்பத்திச் செலவு-cost of production
உற்பத்திச் சாதனப் பொருள்கள்-producers' goods
உறுதிப் பொருள்கள்-durable goods
உறுதி நுகர்வுப் பொருள்கள்-durable consumer's goods

ஊ

ஊக்கி-incentive
ஊக்க காரணம்-motive
ஊதியம்-remuneration, reward

எ

எச்ச சக்தி-excess capacity
எடுகோள்-assumption
எதிர்பார்ப்பு-expectation
எதிர் விளைவு-reaction, repercussion
எதிர்த் தாக்கு-retaliation
எந்திரம்-machinery
எருது (கரடி) நடவடிக்கை-bull (bear) operation
எல்லைகள்-limits
எஜியோ-agio

ஏ

ஏற்றத்தாழ்வு-inequality

ஐ

ஐக்கியம்-amalgamation
ஐயப்பாடான-hypothetical

ஒ

ஒதுக்கு விலை-reserve price
ஒப்பிய மூலதனம்-subscribed capital
ஒப்பு மதிப்பு-comparative value
ஒரு தன்மையான-homogeneous
ஒருபடித்தான-uniform
ஒருமை-unity
ஒருமை நெகிழ்ச்சி-unitary elasticity
ஒருபயன் பொருள்கள்-single-use-goods
ஒருமுறைப் பயன் உற்பத்திப் பொருள்கள்-single-use producers' goods
ஒருங்கமைந்த அங்காடி-organised market
ஒற்றுமை முறை-method of agreement
ஒன்றுக்குச் சமமான நெகிழ்ச்சி-el = 1
ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட நெகிழ்ச்சி-el > 1
ஒன்றுக்குக் குறைந்த நெகிழ்ச்சி el < 1

ஓ

ஓரிடத் தொழிற் செறிவு-localisation of industry
ஓரினத் தன்மை-homogeneity
ஓல்டிங் கம்பெனி-holding company

க

கச்சாப் பொருள்-raw meterial
கடன் நிதிகள்-loanable funds
கடத்து-transfort
கட்டுமுறை-packing
கண்டுபிடிப்பு-discovery
கணியம்-quantity
கருத்துக்கள்-concept
கருத்தியல்-abstract science
கருதுகோள்-hypothesis
கருவிப் பொருள்கள்-instrumental goods
கலப்பு-combination
கலப்புத் தேவை (அளிப்பு)-composite demand (supply)
கழிவு செய்த மதிப்பு-discounted value
காட்சிப் பிரமாணம்-observation
காத்திருத்தல்-waiting
கால வீதக் கூலி-time wage rate
கால விருப்பெச்சம்-time preference
கால அம்சம்-time element
காலப் பின்னீடு-time lag

காரியத் தொடர்பு-functional relation
கிடைப்பரிய தனிப்பயன் காரணி-scarce specific factor
கிடை பெளிய தனிப்பயன் காரணி-non-fixed supply specific factor
குவிவு-concentration
குவிப்புக்கள்-corners
குவிவு விகிதம்-ratio of concentration
குவிவுச் சலுகைப் பங்கு-comulative preference share
குறுங்காலம்-short period
குறிக்கோள்-objective
குறை திறத் தொழிலாளி-semi skilled labourer
குறைந்து செல் பயன்பாடு-diminishing utility
குறைந்து செல் விளைவு-decreasing return
குறைந்து செல் செலவு-decreasing cost
குறைந்த செலவுக் கலவை-least cost combination
குறைந்த செலவுச் செலவீடு-least cost outlay
கூடுதலாகும் செலவு-incremental cost
கூட்டுத் தேவை-joint demand
கூட்டு-partnership
கூட்டுறவு-co-operation
கூட்டு பேரம்-collective bargaining
கூட்டு வீதம்-arithmetic ratio
கூலி நிதி-wages fund
கூற்றுக்கள்-statements
கைத்திறன்-dexterity
கைவினைத் தொழில் முறை-handicraft system
கொள்கை, கோட்பாடு-doctrine
கோட்டா-quota

ச

சடப்பொருள் செல்வம்-material wealth
சதவீதம்-percent
சபை-board
சம்பந்தமுடைய-relative
சம்பாத்தியம்-earnings
சமநிலை-equilibrium
சமநிலை விலை-equilibrium price
சமநிலை உற்பத்தி-equilibrium out put
சமநோக்குக் கோடு-indifference curve
சம வாய்ப்பு-equal opportunity
சம இ.நி. விளைவுகள்-equi-marginal returns
சமநிலைக் கேடு-disequilibrium
சம ஆக்கக்கோடு-equi-product curve
சமன் பாடு-equation
சமப்பாடு-equality
சமரசம்-conciliation
சமூக ஆக்கம்-social product
சராசரி மாறும் செலவு-A V C
சராசரி மாருச் செலவு-A F C
சராசரி வருவாய்-A R
சராசரி விலக்கம்-mean deviation
சராசரி வேறுபாடு-mean differences
சரிவு-slope
சர்வாதீனம்-monopoly
சர்வாதீனப் போட்டி-monopolistic competition
சர்வாதீன விலை-monopoly price
சலிப்பு-monotony
சாதனம்-factor, means
சாதனச் செலவு-factor cost
சாதகம்-favourable
சாதக வாணிபக் கொடுப்பல் நிலை-favourable B. T.
சாதனப் பங்கீடு-factor allocation
சார்ந்த மாறி-dependent variable
சாராமாறி-independent variable
சிக்கனங்கள்-economies
சில்லறை விலை-retail price
சிற்றளவுத் தொழில்-small scale industry
சிறப்பியல்பு-specialisation
சிறப்புக் கூட்டாளி-special partner
சுதேச பாங்குகள்-indigenous banks
சுரண்டல்-exploitation

சுழலும் முதல்-circulating capital
சுற்று வழி உற்பத்தி முறை-round about method of production
சூன்யம்-zero
செங்குத் தச்சு-vertical axis
செங்குத்துப் பெயர்ச்சி-vertical mobility
செங்குத்துத் தொகுப்பு-vertical combination
செயற்கை உற்பத்திச் சாதனங்கள்-produced means of production
செயல் படு-passive
செயல் விதிகள்-articles
செயல் முதற் காரணி-active factor
செயலிகள்-agents
செலவு-expense, cost
செல்வப் பொருள்-economic goods
செலவீடு-outlay
செலுத்து-payment
செலுத்திய மூலதனம்-paid up capital
செழுமை-prosperity
சேமிக்க மன' உறுதி-will to save
சொந்த நெகிழ்ச்சி-own elasticity
சொத்து வருமானம்-property income

த

தகு விலை-potential price
தடையிலாப் போட்டி-free competition
தத்துவங்கள்-principles
தரகு-brokerage
தரப்படுத்தல்-standardisation
தராதர-relative
தலா வருமானம்-per-capita income
தவிர்ப்புத் தடை-preventive checks
தள்ளுபடி-rebate
தற்காலிக-temporary
தனியார் துறை-private sector
தனிப்பயன் காரணி-specific factor
தனியார் கம்பெனி-private company
தனியாள் தொழில்-single man business
தனி உரிமை-exclusive right
தன்னிறைவு-self sufficiency
தனி நபர்-individual
திட்டம்-system
தியாகம்-sacrifice
திருப்பம்-kink
திறம் பெற்ற தொழிலாளி-skilled labourer
திறன்-efficiency
திறன் வாரம்-rent of ability
தீர்மானி-determinant
தீவிரம்-intensity
துணைச் செலவு-supplementary cost
துணை-subsidiary
துய்ப்புத் தவிர்ப்பு-abstinence
துவக்கசாதனங்கள்-initial equipments
தூண்டு கோல்-incentive
தூய போட்டி-pure competition
தூவாப்பலி-duopoly
தெவிட்டும் நிலை-satiety point
தெள்ளியல் பொருளாதாரம்-pure economics
தேக்கம்-stagnation, stationery
தேக்க நிலைப் பொருளாதாரம்-stationery economy
தேய்மானம்-depreciation
தேவைப் பிறழ்ச்சி-shift in demand
தேவைப் பட்டியல்-demand schedule
தேவை நிலை-state of demand
தேவைப்பொருத்தம்-coincidence of wants
தேவைக்கோடு-demand curve
தேவை விதி-law of demand
தேவை நீட்சி-extension of demand
தொகுத்தறி முறை-inductive method
தொகுதிச் சமநிலை-group equilibrium
தொடர்பு வசதிகள்-communications
தொடர்ந்து வரும்-successive

தொடு கோடு-tangent
தொழிலாளி-labourer
தொழில்-profession
தொழில் துறை-industry
தொழிலின் பருமன்-size of business
தொழில் முயல்வோன்-entrepreneur
தொழில் கட்டமைப்பு-structure of industry
தொழில் இட அமைப்பு-industrial location
தொழில் குவிவு-industrial concentration
தொழில் அமைப்பு-industrial organisation
தொழிலிடச் செறிவு industrial concentration
தொழிற் கூட்டுச் சட்டங்கள்-combination laws
தொழில் தகராறு-industrial dispute
தொழில் துணியச் சுயேச்சை-freedom of enterprise
தொழில் நுட்ப-technical
தொழிலாளர் சங்கங்கள்-trade unions
தோராய மதிப்பு-estimate

ந

நடவடிக்கை-measure
நட்டம்-loss
நபர்வாரிப் பகிர்வு-personal distribution
நல உரிமைக் குழு-community of interest
நவ-neo
நன் மதிப்பு-good will
நாட்டம்-propensity
நாட்டின் உற்பத்தி-national output
நாட்டின் ஆக்கம்-national product
நாட்டின் நிகர ஆக்கம்-national net product
நாட்டின் முதல்-national capital
நாட்டுச் செலவுத் தொகை-national expenditure
நாட்டுச் செல்வம்-national wealth
நாட்டுப் பகிர்வுத் தொகை-national dividend
நாட்டுப் பொருளாதாரம்-national economy
நாட்டு வருமானம்-national income
நாள் விலை-market price
நிகரப் புனராக்க வீதம்-net reproduction rate
நிகழ்ச்சிகள்-events, phenomeno
நிகழ் திறம்-probability
நிதிபற்றிய-financial
நிர்வாகம்-management
நிர்வாக உத்தமம்-managerial optimum
நிர்வாகி-manager
நிர்ணய மதிப்பு-absolute value
நிர்ணயப் பங்கு-absolute share
நிரப்புதலுடைய-complementary
நிரப்புப் பொருள்கள்-complementary goods
நிரப்புப்பாடு-complementarity
நிலையங்கள்-institutions
நிலவள வாரம்-rent of fertility
நிலைமுதற் பொருள்-fixed capital
நிலைபடு சமநிலை-stable equilibrium
நிலைபடாச் சமநிலை-unstable equilibrium
நிலைபேருக்கம்-stability
நிறைகுறைப் போட்டி-imperfect competition
நிறைவுப் போட்டி-perfect competition
நிறையிட்ட குறியீட்டெண்-weighted index number
நீடித்த பயன்தருபொருள்-durable use good
நீதியியல்-jurisprudence
நீர்மை-liquidity
நீள்சதுர-rectangular
நுகர்ச்சி-consumption
நுகர்ந்த வருமானம்-income
நுகர்வோர்-consumers [consume
நுகர்வோர் இறைமை-sovereignty of the consumers

நுட்பவினை முறை-technique
நுழைவு-entry
நெகிழ்ச்சி-elasticity
நெடுங்காலம்-long period
நெடுங்காலச் சமநிலை-long period equilibrium
நெடுபயன் பொருள்கள்-durable use goods
நெளிவுகள்-fluctuations
நெறியுரை அறிவியல்-normative science
நேர்முகவரி-direct tax

ப

பகுத்தாய்வு-analysis
பகுப்புடைய-divisible
பகுபடாத் தன்மை-indivisibility
பகுத்தறி முறை-deductive method
பக்க விளைவு-by product
பக்குவப் படுத்தல்-processing
பங்கு-share
பங்குபெறும் சலுகைப் பங்குகள்-participating preference shares
பங்கங்காடி-share market, share exchange
பங்கீடு-rationing
பட்டியல்-table
பட்செட்-budget
படுகிடை-horizontal
பட்டைகள்-bars
பண வீக்கம்-inflation
பண மானியம்-subsidy
பண வருமானம்-money income
பண்டம்-commodity
பண்டமாற்று-barter
பண்ட வேறுபாடு-product differentiation
பத்திரங்கள்-bonds
பதிலீட்டு விதி-law of substitution
பதிலீட்டு விளைவு-substitution effect
பதிவாளர்-registrar
பதிலி-proxi, substitute
பதிலீட்டு நெகிழ்ச்சி-elasticity of substitution
பத்திரம்-security
பணிகள்-functions
பயனலகு-utils
பயன்படு தேவை-effective demand
பயன்தரு பொருள்கள்-use goods
பயன் தரும்-fruit bearing
பயன் கேடு-disutility
பயிலாத் தொழிலாளி-unskilled labour
பராமரிப்புக் கோட்பாடு-subsistence theory
பருமப் பயன்-scale effect
பரிமாணங்கள்-dimensions
பராமரிப்பு-maintainence
பலபயன் காரணி-non-specific factor
பன்முகப்படுத்தல்-diversification
பன்மை-multiplicity
பன்னாட்டுப் பொருளாதாரம்-international economics
பாங்குத் தொழில்-banking
பாங்குப் பணம்-bank money
பாங்குக் கடன் செலாவணி-bank credit
பாங்கு வைப்பு-bank deposit
பாட்டாளி-worker
பாதக-unfavourable
பிணைப்பு-integration
பிரச்சினை-problem
பின்னிய நெகிழ்ச்சி-cross elasticity
பின்னிறக்கம்-recession
புதுமை-innovation
புத்தாக்கம்-invention
புரள்வு-turnover
புலனீடான-concrete
புறச் சிக்கனங்கள்-external economies
புறப் பரப்பு-surface
புனரமைப்பு-reconstruction
புனராக்கச் செலவு-cost of reproduction
பூரிப்பு-boom
பெயரளவு மூலதனம்-nominal capital
பெயரளவு வருமானம்-nominal income
பெரிய உத்தம அளவு-major optimum size

பேட்டண்டு-patent
பேதங்காட்டல்-dicrimination
பேரசக்தி-bargaining power
பேரளவுத் தொழில்-large scale industry
பேரினம்-genus
பொதுமைகள்-generalisations
பொதுச் செலவு-overhead cost
பொதுத்துறைத் தொழில்-public enterprise
பொருள் உற்பத்திப் பட்டியல்-physical production schedule
பொருளாதாரச் சிந்தனை-economic thought
பொருளாதார வாரம்-economic rent
பொருளாதாரக் கட்டமைப்பு-economic structure
பொருள் வயமனிதன்-economic man
பொறுப்பு-liability
பொறியாட்சி-automation
போகங்கள்-luxuries
போக்கு-trend, tendency
போக்குவரவு-transport
போட்டிக்காரன்-rival
போதா மக்கள் தொகை-under population
போராட்டம்-struggle

ம

மட்டரகப் பொருள்-inferior good
மடிப்பு விகிதம்-geometric ratio
மதிப்பேற்றம்-appreciation
மதிப்பெச்சம்-premium
மந்தம்-depression
மறைந்த-inplicit
மறுமலர்ச்சி-recovery
மறுவிற்பனை-resale
மறைமுக வரி-indirect tax
மற்றவை மாறாதிருப்பின்-other things being equal
மனை வாரம்-ground rent
மாதிரி நிறுவனம்-representative firm
மாறா உற்பத்திக்கெழு-fixed production co-efficient
மாறாக் காரணி-constant factor
மாறாச் செலவுத் தொழில்-constant cost industry
மாறாப் பரும விளைவுகள்-constant returns to scale
மாறா இயக்க நிலை-static state
மாறா விகிதம்-fixed ratio
மாறி-variable
மாறிலி-constant
மாறும் செலவு-variable cost
மாற்று-exchange
மாற்றிட சம்பாத்தியம்-transfer earnings
மாற்றுத் தேவை-alternate demand
மாற்று அளிப்பு-alternate supply
மாற்றுப் பயன்-alternative use
மிகை நேரக் கூலி-overtime wage
மிச்ச உரிமையாளர்-residual claimants
மிதக்கும் முதல்-floting capital
மீட்சி-revival
மீளும்-recurrent
மீளாச் செலவு-sunk cost
முடிந்த பொருள்-final good
முதல் கருவிப் பொருள்-capital goods
முதல், மூலதனம்-capital
முதல் நுகர்ச்சி-capital consumption
முதல் திரட்சி-accumulation of capital
முதல்தர ஒரு தன்மையான தொடர்பு-homogeneous function of first degree
முதல் மதிப்பு-capital value
முதலாக்கம்-capital formation
முதலாளித்துவம்-capitalism
முதலாட்சி உற்பத்தி முறை-capitalistic method of production
முதலினச் செலவு-capital expenditure
முதலினக் கணக்கு-capital account
முதலீடு-investment
முதன்மைச் செலவு-fixed cost
முயலாச் சேமிப்பு-involuntary saving
முழுதும் ஒத்த-identical

முறைசெய்யா ஒப்பந்தம்-informal agreement
முறையற்ற வர்த்தக நடவடிக்கைகள்-unfair trade practices
முற்கோள்-postulate
முன்னேக்கிய பேரங்கள்-futures
முன்கூறு-predict
முன்விவரணம்-prospectus
முன்னேற்பாடு-provision
மூல முயற்சியாளர்-promoters
மெய் முதல்-real capital
மைய பாங்கு-central bank
மொத்த-gross
மொத்தப் பயன்பாடு மட்டம்-total utility surface

ய

யூக வாணிபம்-speculation

வ

வகைப்பாடு-classification
வசதிகள்-facilities, comforts
வரிதாங்கு சக்தி-taxable capacity
வரிவிலக்கு-tax exemption
வருவாய்-revenue
வரையறையுள்ள கூட்டு-limited partnership
வருமான மறுபகிர்வு-income redistribution
வர்த்தகம்-trade
வர்த்தகச் சுழல்-trade cycle
வர்த்தக மூலதனம்-trade capital
வர்த்தகக் குறி-trade mark
வரவு-receipt
வழக்கத் தேவைகள்-conventional necessaries
வழக்கால் இன்றியமையாதன-conventional necessaries
வழக்க வருவாய்கள்-perquisites
வழி வந்த தேவை-derived demand
வழிவந்த மதிப்பு-derived demand
வளர்ந்துசெல் செலவுத் தொழில்-increasing returns industry
வளப் பொருள்கள்-resources
வளையங்கள்-rings
வாடகை ஈட்ட மதிப்பு-rental value
வாடிக்கைக்காரன்-customer
வாங்கல் சர்வாதீனம்-monopsony
வாங்குந்திறன்-purchasing power
வாணிபம்-commerce
வாழ்க்கை வசதித் திறம்-standard of comfort
வாழ்க்கைச் செலவு-cost of living
வாழ்க்கைக்கு இன்றியமையாதன-necessaries for existence
வாழ்க்கைத் தரம்-standard of life
வாரக் கோட்பாடு-rent theory
வாரமில்லா நிலம்-no rent land
விகிதம்-ratio
விதி விலக்கான-exceptional
விருப்பத் தரக்கோல்-scale of preference
விருப்பங்கள்-wants
விலை நிர்ணயம்-price determination
விலை பேதங்காட்டல்-price discrimination
விலைக் கட்டுப்பாடு-price control
விலைக் கோடு-price line
விலை மட்டம்-price level
விலைஇயல்-price theory
விலை நுகர்ச்சிக்கோடு-price consumption curve
விளம்பரம்-publicity
விளைச்சல்-product
விளைவு-effect, return, yield
விளைவியல் பொருளாதாரம்-applied economics
விற்கக் கூடிய-vendible
விற்பனைச் சர்வாதீனம்-monopoly
விற்பனைத் திறம்-salesmanship
விற்பனைச் செலவு-selling cost
வீதம்-rate
வேட்கை-desire
வெட்டுதல்-intersection
வெளிப்படையான-explicit
வெளியீட்டு மூலதனம்-issued capital
வேலைவாய்ப்புக் குறைவு-under employment
வேலையின்மை-unemployment
வேலைப் பளு-work load
வேலை-occupation

வேலையாள்-employee
வேலை வீதக்கூலி-price wages
வேலைப் பகுப்பு-division of labour
வேலை நிறைவு-full employment
வேறுபடுத்தும் ஆலிகாப்பலி-differentiated oligopoly
வேறுபாட்டு வாரம்-differential rent
வேறுபாட்டெச்சம்-differential surplus
வேற்றுமை முறை-method of differences
வேற்றுமைப் பாடு-differentiation
வேற்றுமைப் படுத்திய பொருள்-differentiated product

சென்னைப்
பல்கலைக் கழக பி. ஏ. வகுப்புத் தேர்வு

பொருளாதாரத் தத்துவங்கள்

ஏப்பிரல் 1960

1. ....

2. பொருளாதாரம் ஓர் அறிவியல் கல்வி என்ற முறையில் அதன் வரம்பு, முறை ஆகியவற்றைப் பற்றி விவாதிக்க.

3. நுகர்வோர்தேவை ஆய்வில் சமநோக்கக் கோடுகளின் உபயோகத்தை உதாரணத்தோடு விளக்குக.

4. தற்காலச் சூழ்நிலையில் மால்தசின் மக்கள் தொகைக் கோட்பாடு எவ்வளவு தூரம் பொருத்தமானது என்பதை விவாதிக்க.

5. பேரளவு உற்பத்தியினால் ஏற்படும் சிக்கனங்கள் யாவை? அவை எவ்வாறு நெடுங்காலச் செலவுகளைப் பாதிக்கின்றன?

6. உத்தம நிறுவனத்தின் பருமனை நிர்ணயிக்கும் காரணிகளை விளக்குக.

7. சோஷியலிசத்தையும் கூட்டுறவையும் தொழில் அமைப்புக்கள் என்ற முறையில் ஒப்பிடுக.

8. மார்ஷலது மதிப்புக் கோட்பாட்டை முன்னைய மதிப்புக் கோட்பாடுகளுடன் ஒப்பிடுக.

9. நீர்மைவிருப்ப வட்டிக் கோட்பாட்டை விவாதிக்க.

10. இலாபம் சம்பந்தமான முக்கியக் கோட்பாடுகளை விளக்குக.

இந்நூலுக்குரிய வினாக்கள் மட்டும் பொறுக்கித் தரப்பட்டுள்ளன. பொருளாதாரக் கோட்பாட்டு வரலாற்றுக்குரிய வினாக்கள் தரப்படவில்லை.

செப்டம்பர் 1960

1. ....

2. பொருளாதாரம் தேர்வைப்பற்றிய அறிவியல் என்ற கூற்றின் உட்கிடையை விளக்குக.

3. நுகர்வோர் எச்சப்பாட்டுக் கோட்பாட்டைச் சோதித்துத் திறனாய்வு செய்க.

4. நிறைவுப் போட்டியின்கீழ்க் காணும் அங்காடியையும், நிறைகுறைப்போட்டியின்கீழ்க் காணும் அங்காடியையும் ஒப்பிடுக.

5. நிறைகுறைப் போட்டியிலும் சர்வாதீனப் போட்டியிலும் விற்பனைச் செலவின் முக்கியத்தை விளக்குக.

6. ஓர் அங்காடியில் யூக பேரத்தின் பொருளாதாரப் பணிகளை விளக்குக.

7. குறைந்த பட்சக் கூலிகள் நிர்ணயிக்கும்போது ஆள வேண்டிய அடிப்படைத் தத்துவங்கள் யாவை?

8. கூலி நிர்ணயத்தில் தொழிலாளர் சங்கங்களின் நடவடிக்கைகளினால் ஏற்படும் விளைவுகளை விவாதிக்க.

9. ரிக்கார்டோவின் வாரக் கோட்பாட்டை விளம்பி, திறனாய்வு செய்க.

10. தற்கால சமூகத்தில் வருமான ஏற்றத் தாழ்வுகளின் காரணங்களை விவாதிக்க.

ஏப்பிரல் 1961

1. ....

2. 'பொதுத் துறைப் பிரச்சினைகளுக்கு விளக்கம் தந்தால் தான் பொருளாதாரமும் ஓர் இயலாயிருப்பது ஏற்புடையதாக இருக்கும்' - விவாதிக்க.

3. தொழில்களின் இடச்செறிவை நிர்ணயிக்கும் காரணிகளை விளக்குக.

4. சர்வாதீனப் போட்டியின்கீழ் மதிப்பு, எப்படிப் பூரணப் போட்டியின்கீழ் மதிப்பிலிருந்து வேறுபடுகிற தென்பதை விளக்குக.

5. தேவை நெகிழ்ச்சி, அளிப்பு நெகிழ்ச்சி ஆகியவற்றுக்கு இலக்கணம் தந்து, விலைநிர்ணயத்தில் நெகிழ்ச்சிக்குள்ள செல்வாக்கை உதாரணங்களுடன் விளக்குக.

6. நிறைகுறைப் போட்டியின்கீழ் விலை நிர்ணயத்தில் விற்பனைச் செலவின் குறிப்பை விவாதிக்க.

7. நாட்டு வருமானம் என்பதற்கு இலக்கணம் தந்து, அது எப்படி அளக்கப்படுகிறது என்பதை விளக்குக.

8. இலாபத்தின் தன்மையையும் அவசியத்தையும் விவாதிக்க.

9. நீர்மை விருப்பக் கோட்பாட்டை விவாதிக்க.

10. இறுதிநிலை ஆக்க, கூலிக்கோட்பாட்டை விளக்கித் திறனாய்வு செய்க.

செப்டம்பர் 1961

1. ....

2. 'இன்று குறைந்துசெல் பயன்பாட்டு விதியைவிட, குறைந்துசெல் இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம் ஏற்றமான முக்கியத் துவமுடையதாக ஆகிவிட்டது'–விளக்குக.

3. தற்காலப் பொருளாதார அமைப்பில் தொழில் முயல் வோனின் பணிகள் யாவை?

4. தற்கால அங்காடியில், யூகவாணிபத்தின் தன்மை யையும் பணிகளையும் விளக்குக.

5. 'பண்டவேறுபாடு செய்தல்' என்றால் என்ன? அது தற்கால மதிப்புக் கோட்பாட்டை எப்படிப் பாதிக்கிறது?

6. தற்கால சமூகத்தில் வருமான வேறுபாடுகளின் காரணங்களை விவாதி. இவற்றிற்குக் கூறப்படும் பரிகாரங்களை ஆராய்க.

7. பல்வேறு வேலைகளுக்கிடையே கூலி வேறுபாடுகளைத் தோற்றுவிக்கும் காரணிகளை விளக்குக.

8. கூலி நிர்ணயத்தில் தொழிலாளர் சங்கங்களினால் ஏற்படும் நன்மை தீமைகளை விவாதிக்க.

9. வேலைவாய்ப்பு எந்த அளவுக்கு வட்டி வீதத்துடன் சம்பந்தமுடைய தென்பதை விவாதிக்க.

10. ஆபத்து, உறுதியின்மை, இலாபம் ஆகியவற்றுக் கிடையே உள்ள சம்பந்தத்தை ஆராய்க.

ஏப்பிரல் 1962

1. ....

2. பொருளாதார விதிகளின் தன்மையும் குறிப்பும் யாவை?

3. நுகர்வோர் எச்சக் கோட்பாடென்பதின் பொருள் என்ன? இயல் முறையிலும் நடைமுறையிலும் அதற்குள்ள குறைபாடுகள் யாவை?

4. உற்பத்தியில் சாதனங்கள் கலக்கப்படும் முறையையும் இதிலிருந்து தோன்றும் விளைவு விதிகளையும் வருணி.

5. மதிப்பியலில் இறுதிநிலை என்ற கருத்தின் ஆட்சிகளைத் தெளிவாக விளக்குக.

6. பண்டவேறுபாடு செய்தல் என்பதின் பொருள் என்ன? மதிப்பு நிர்ணயத்தில் அது எப்படிச் செல்வாக்குடையது?

7. வருமான வேறுபாடுகளுக்குக் காரணம் கூறி, இந்த வேறுபாடுகளைக் குறைக்கும் வழிகளைக் கூறு.

8. ரிக்கார்டோவின் வாரக் கோட்பாட்டை விளம்பி, திறனுய்க.

9. 'வட்டி என்பது காத்திருப்பதற்கு ஊதியம்'–விவாதிக்க.

10. இலாபம் தொடர்ந்த மாறுதலின் ஒரு விளைவு என்ற கருத்தை விவாதிக்க.

செப்டம்பர் 1962

1. ....

2. 'பொருளாதாரம் செல்வத்தைப் பற்றிய அறிவியல்'- இந்த இலக்கணம் போதுமானதா?

3. குறைந்து செல் இறுதிநிலைப் பயன் பாட்டு விதியை விளம்பி, பொருளாதார இயலில் அதன் முக்கியத்தை விளக்குக.

4. மால்தசுடைய மக்கள் தொகைக் கோட்பாடு, உத்தம மக்கள் தொகைக் கோட்பாடு ஆகிய இரண்டின் தராதரச் சிறப்புக்களை விவாதிக்க.

5. நிறைவுப் போட்டிச் சூழ்நிலைகளில் எவ்வாறு மதிப்பு நிர்ணயமாகிறது?

6. கூட்டுத்தேவை, கூட்டளிப்புக் குட்பட்ட பண்டங் களுக்குப் பொருத்தமாகும் மதிப்பு நிர்ணய சிறப்புத் தத்துவங்களை விவாதிக்க.

7. பகிர்வு சம்பந்தமான இறுதிநிலை ஆக்கப்பாட்டுக் கோட் பாட்டை விளம்பி, குறைபாடுகளை ஆராய்க.

8. 'வட்டியானது நீர்மை இழப்பதற் கீடாகத் தரப்படும் ஊதியம்' - விவாதிக்க.

9. 'வாரம் எந்த இனத்தைச் சேர்ந்ததோ அதைச்சேர்ந்ததே இலாபமும்' - விளக்குக.

10. நாட்டு வருமானம் என்றால் நீர் அறிவதென்ன? அது எப்படி அளக்கப்படுகிறது?

